

**LA BUENA
MAGIA**

LA BUENA MAGIA

**PRESENTACIÓN CREATIVA
PARA EL MAGO DE CERCA**

Darwin Ortiz

Traducción de Rafael Benatar

Prólogo de Juan Tamariz

Revisión técnica de Ramón Riobó

Diseño de cubierta de Jorge Arranz

Producción editorial de Gabriela Goldadler

Ediciones Laura Aylés

Páginas

Esta obra está protegida por los derechos de la propiedad intelectual. Quedan reservados los derechos de traducción, reimpresión, uso de ilustraciones, radiodifusión, reproducción fotomecánica o de otro tipo y almacenamiento en equipos de tratamiento de datos, incluso en versiones reducidas o resumidas.

© Darwin Ortiz

© Laura Avilés (Edición en español)

Páginas

Silva, 13 3º A

28004 Madrid - España

I.S.B.N.: 84-89749-06-x

Dep. Leg. M-37798-1999

Impreso en España, 1999

A Maatren, lo mejor que me ha ocurrido en la vida

ÍNDICE

<i>Prólogo de Juan Tomariz</i>	17
<i>Prefacio a la edición española</i>	19
<i>Introducción La presentación como técnica</i>	21
<i>Prólogo. Un poco de teoría</i>	23
1. La magia como misterio	23
Magia memorable	23
La experiencia mágica	24
La actitud desafiante	25
La mentalidad de puzzle	27
La ilusión de imposibilidad	28
2. Cómo llegar a las emociones	29
Credulidad intelectual y credulidad emocional	30
3. Arte narrativo	31

Primera parte: El efecto

<i>Capítulo Uno. Claridad</i>	34
El objetivo de la claridad	34
Interpretación	36
Selección	36
Cómo alinear el trabajo del público	38
Técnicas clasificantes	39
<i>Capítulo Dos. Convicción</i>	50
1. Dinámica de la convicción	50
La fase expositiva	50
Grados de convicción	51

Mensura emocional	52
Detenore de la convicción	55
2. Condiciones	56
Como identificar las condiciones importantes	61
El test de lo que tienes que creer	62
La condición del no contacto	63
Dramatización de las condiciones	65
3. Elementos convincentes	69
Elementos convincentes accidentales	69
Elementos convincentes incidentales	70
«Por que funcionan?»	70
«Alguien se fija»	73
Cómo encontrar el equilibrio	74
<i>Capítulo Tres: La sugestión</i>	76
¿Qué es la sugestión?	76
Prestigio	77
Atmósfera	80
Contagio	82
Deseo	83
Provocación de sugerencias	84
Sugerencias negativas	85
<i>Capítulo Cuatro: Significado sustantivo</i>	86
Juegos de azar	86
Típos	89
Percepción extrasensorial	90
Lo oculto	91
Magia	92
Dinero	94
Sexo	96
Yo	97
La experiencia universal	103
Surrealismo	107
Subtexto	111
El significado inherente de la magia	115
Credibilidad	116
<i>Capítulo Cinco: Significado situacional</i>	119
Conflicto contra el espectador	120
Conflicto contra la máquina	121
Conflicto contra un personaje imaginario	122
Elementos esenciales	123
Elementos opcionales	129

Desventajas	131
Conflicto entre espectadores	138
Otros conflictos	141
Riesgo	141
Fracaso	143
Magia que le ocurre al espectador	145
<i>Capítulo Sess. Estructura dramática</i>	148
1. Captar el interés	148
El planteamiento intrigante	148
La pregunta intrigante	148
Preguntas del espectador	149
La pregunta invertida	150
El acoso intrigante	151
El efecto inductivo	152
2. Ir a más	152
¿En qué consiste ir a más?	152
Juegos que van a más por sí solos	154
Ir a más de manera artificial	156
3. Sorpresa y suspense	157
A. Sorpresa	157
Finales inesperados	158
Remates	160
¿Cuanta sorpresa es buena?	163
B. Suspense	165
¿Qué es el suspense?	166
Misterio-curiosidad	166
Conflicto-incertidumbre	173
Tensión-anticipación	175
Cómo generar suspense	179
Combinación de elementos de suspense	183
4. El clímax	185
Concluir con el clímax	185
Sospechas sin resolver	186
Prolongación del clímax	187
El anticlímax	187
Clímax simultáneos	191
El clímax no enfatizado	193

Segunda parte: El personaje

<i>Capítulo Siete: Las funciones del personaje</i>	196
El personaje y la trama	196

El personaje y el efecto	197
El personaje y el interés del público	199
<i>Capítulo Ocho: Creación del personaje</i>	200
Por qué se necesita un personaje	200
En busca del personaje	201
Perfil del personaje	203
Reconciliación del personaje con la vida diaria	203
<i>Capítulo Nueve: Desarrollo del personaje</i>	204
Lo que te pones	205
Lo que dices	206
Lo que haces	211
Lo que usas	213
Ejercicios	214
<i>Capítulo Diez: Estilo</i>	217
Elementos del estilo	217
Desarrollo de un estilo	219
Tu estilo propio	222
El estilo como actitud consciente	223
Consideraciones que afectan el estilo ...	224
Naturalidad en el estilo	224

Tercera parte: El número

<i>Capítulo Once: Estructura</i>	228
El primer juego	229
Ir a más a lo largo del número	230
El último juego	231
<i>Capítulo Doce: Unidad</i>	233
Caracterización	233
Accesorios	234
El argumento	235
Motivos	238
<i>Capítulo Trece: Variedad</i>	240
Tema	240
Accesorios	241
Estructura dramática	241
<i>Capítulo Catorce: La actuación informal</i>	242

Cuarta parte: El público

<i>Capítulo Quince: Prueba ante el público</i>	246
Los magos y la realidad por consenso	246
El ciego que conduce al ciego	247

El sentido comercial	247
Interpretación de las reacciones	248
Repaso analítico	249
Coger tablas	250
<i>Capítulo Dieciséis: El tiempo</i>	252
1. El timing	252
¿Qué es el timing?	252
El timing en la técnica manipulativa	253
El timing y la misdirection	255
El timing y la charla	255
¿Cómo se aprende el timing?	257
2. El ritmo	257
¿Qué es el ritmo?	257
El ritmo en la magia	258
El ritmo en la charla	259
El ritmo y los trámites	262
El ritmo y la participación del público	265
Encontrar el equilibrio	267
3. El tempo	267
<i>Capítulo Diecisiete: La intermediación</i>	270
La espontaneidad planificada	270
Respuestas inducidas	271
Efectos especiales	273
Interacción con el público	274
Significado situacional	277
<i>Capítulo Dieciocho: Control de la atención</i>	278
Trazar la ruta	278
Instrumentos del control de la atención	280
Misdirection direccional	281
Misdirection por intensidad	283
Distracciones	284
<i>Capítulo Diecinueve: El Público</i>	286
Lapso de atención	286
Tamazo	288
Magos	290
<i>Capítulo Veinte: Ayudantes</i>	292
La importancia de los ayudantes	292
Cualidades de un buen ayudante	293
¿Uno ayudante o dos?	294
¿Quién elige?	294
Elección del ayudante	295

Cómo llamarlos	296
<i>Capítulo Veintinueve: Espectadores impertinentes</i>	298
Psicología de la impertinencia	298
Teorizadores	300
Desafíos	301
«Manos largas»	302
La actitud desafiante	304
Interrupciones	304
Cuando te pillan	305
<i>Capítulo Veintidós: Lo imprevisto</i>	306
Práctica y ensayo	306
Meteduras de pata	308
Análisis	309
Distracciones imprevistas	309
<i>Apéndice 1: Leyes de Darwin</i>	311
<i>Apéndice 2: Glosario</i>	314

UNA MANO DE CARTAS, UN LIBRO

JUAN TAMARIZ

Darwin comienza la partida repartiéndose una espectacular mano de póquer de cuatro Ases: el argentino René Lavand, el inglés Alfred Hitchcock, el norteamericano Tex Avery y el español Azeano.

Esos Ases, y otros más que Darwin se saca de la manga en el transcurso del libro, provienen, no por casualidad, de las pasiones que él y yo compartimos: la literatura, la fantasía, el cine y la magia.

Ahora Darwin prueba y comprueba sus cartas ganadoras. Analiza y extrae de ellas el máximo común denominador arcaico: ¿por qué son Ases?

El juego llega a su punto culminante. Darwin juega con la tremenda ventaja de su experiencia personal como mago, como conferenciante y como profundo estudiante y académico (recordemos *The Annotated E.R.nase*), como lector incansable y curioso de todo lo que tenga que ver con temas arcaicos (inmensa biblioteca tiene!), como interesante conversador (habla ¡y escucha!), como analítico y metódico pensador, como experimentado y muy lúcido autor.

Así logra atacar el juego desde los más diversos puntos de vista, descubriendo estrategias ganadoras para comprender cómo lograr una magia mejor y más fascinante.

La cantidad de manos parece asombrosa (¡vaya índice!): Los temas que trata pueden parecer oscuros o de difícil lectura.

¡Detente ahí! Espera. Relájate. No te alarmes, querido lector: el libro es de fácil lectura, muy claro, sustancial, emocionante en su aventura intelectual, y además es, sin duda alguna, enormemente práctico.

Te hace pensar, te enriquece como artista (y por tanto como ser humano). Te empuja (con fuerza) a buscar una magia mejor y más artística.

Apuesta contra la mediocridad, la conformidad y el comercialismo mal entendido. Es el momento de mostrar las cartas, de revelar las manos de póquer: esa mano inicial de cuatro Ases se ha transformado (sin que hayamos detectado ni un pase falso) en una escalera real: las cinco cartas son el tiempo, la inteligencia, el esfuerzo, la energía y el amor que, creo saber muy bien, Darwin ha puesto en este libro, en esta mano final. No importa qué cartas tenga su oponente, la Señora Mediocridad. Darwin ha ganado la partida. Y nuestro querido arte de la magia, ha ganado con él. Todos hemos ganado por apostar contigo.

Gracias, Darwin Ortiz

Juan Tamaziz, mayo de 1994

PREFACIO A LA EDICIÓN ESPAÑOLA

DARWIN ORTIZ

Es para mí una gran satisfacción ver llegar, de la mano de **Páginas**, este libro a España, un país cuyos magos han sido una gran inspiración para mi magia, y una provocación a mi manera de pensar sobre vanos aspectos técnicos (sigo deseando que algún día los magos norteamericanos tengan la suerte de disponer de traducciones al inglés de más obras importantes de magos españoles).

Me considero muy afortunado de tener a Rafael Benatar como traductor. ¿Dónde más se puede encontrar a alguien con tal dominio de los dos idiomas en cuestión, maestra en la magia de cerca y profundo entendimiento y apreciación por la teoría mágica? Estoy seguro de que todas esas cualidades se han puesto a funcionar a su más alto nivel en esta traducción.

Por último, agradezco a Laura Avilés su decisión de publicar esta obra y el tiempo y el trabajo que ha dedicado para que todo saliera bien.

Espero que este libro estimule tus ideas y te ayude en la búsqueda de nuestro mutuo objetivo de dar al espectador ese breve momento de liberación y exaltación que, de todas las artes, sólo la magia puede ofrecer.

Darwin Ortiz, 1999

INTRODUCCIÓN

LA PRESENTACIÓN COMO TÉCNICA

Con todo lo que se ha escrito sobre presentación en la magia entra en una de dos categorías. La primera es la escuela que promulga: «Lleva una camisa limpia, sonríe mucho y sé tu mismo». Este tipo de consejo, sin duda, es correcto. Pero es tan básico y superficial que cualquiera que conozca los más elementales principios de la presentación se da cuenta de que el tema es más profundo.

La segunda escuela es la del sermón con el dedo levantado. Allí están esos artículos que inducen a los magos a ser más entretenidos, a tener más en cuenta al público... Con la actitud de un predicador en el púlpito el domingo por la mañana, el autor de dichos textos culpa al lector por sus pecados y le advierte que ha de ser más divertido para ser indultado por la mano de Dios. Lo único que falta es la explicación de cómo lograrlo. (Sí, soy un cinaco. En realidad pienso que el autor no tiene su idea.)

Supongo que si un mago no es entretenido es porque, o es totalmente ajeno a cómo el público percibe su magia, en cuyo caso no hay esperanza alguna, o porque quiere mejorar y no sabe cómo. En este libro no encontrarás sermones ni dogmas, sino simplemente ideas con los pies en la tierra, que te orientarán para que puedas lograrlo.

Es probable que muchos magos consideren este libro como una obra teórica. Yo no lo veo así. *Our Magic* es un ejemplo, brillante por cierto, de un libro sobre teoría mágica. La obra que tienes en tus manos es un libro de técnica. Sé que cuando los magos hablan de técnica se refieren a los pases manipulativos, pero hay otro campo de la técnica que es al menos igual de importante para tu éxito como mago: las técnicas teatrales y psicológicas para generar el tipo de reacción que deseas de un público. En ese sentido, este libro es análogo a los textos técnicos de pintura, de cine, de interpretación teatral o de narrativa.

Si aspiras a ser pintor, es necesario que comprendas las reglas de la perspectiva y la composición. En el cine, un fundido de planos provocará una sensación en el público y un corte otra, mientras un encadenado tendrá un efecto completamente distinto. Si vas a dirigir una película y quieres asegurarte de que el espectador sienta lo que tú quieres que sienta, en el momento en que quieres que lo sienta, mejor será que comprendas esas diferencias. A partir de allí es asunto tuyo decidir qué usar y cuándo.

Lo mismo ocurre con la magia. La técnica de la magia se basa, en parte, en un claro entendimiento de sus principios fundamentales. Por ello comenzaremos nuestro estudio de la presentación con una breve disertación teórica. Recuerda que solo son unas pautas básicas para comprender el verdadero objetivo de este libro, que es ofrecerte un conjunto de instrumentos concretos y prácticos que puedes utilizar en diferentes situaciones para influir en el público como desees. Una vez que hayas entendido cuáles son esos instrumentos, para qué sirven, cómo funcionan y cómo utilizarlos, será tu misión como artista decidir cuáles emplear y en qué casos.

Según avancemos, verás que hay situaciones en las que necesitarás bastante ingenio y creatividad para escoger las técnicas adecuadas para que un juego provoque el efecto que deseas. Una buena presentación requiere una gran dosis de creatividad.

En la magia siempre se ha valorado y reconocido más la creatividad para conseguir efectos y métodos que la necesaria para crear presentaciones. Esto se debe a que la mayoría de los magos son aficionados que actúan para otros magos. Ya se sabe, por supuesto, que los públicos de magos responden más al efecto y al método que a la presentación. Si actúas para profanos, verás que la presentación ofrece un terreno tan fértil y desafiante para la creatividad como los efectos y los métodos, y que te dará al menos las mismas satisfacciones.

PRÓLOGO

UN POCO DE TEORÍA

«Nuestro objetivo es el asombro, no la diversión. El asombro siempre antes»

René Lavanij

1. LA MAGIA COMO MISTERIO

«Un mago no es nada si sólo logra divertir y no maravillar»

Thomas Frost, *The Lives of the Conjurers*

«El entretenimiento es más sencillo que la diversión. La comedia de los errores de Shakespeare es divertida, Hamlet no lo es. Pero el hecho de que Hamlet sea más conocido que La comedia de los errores demuestra que es mucho más entretenido»

Hennig Nelms, *Magia y Presentación*

Magia memorable

Una actuación de magia de certa puede ser una experiencia tan memorable que el espectador la recordara seguramente por el resto de su vida. Al enterarse de que eres mago, ¿no te han dicho alguna vez: «El otro día vi a un mago que hacía [aquí viene una vívida, aunque quizás inexacta, descripción de algún truco] ¡Nunca lo olvidare!»?

Sucede con frecuencia, la persona describe algo que vio hace diez o quince años, pero le causó una impresión tan fuerte que al escuchar la palabra «mago» el recuerdo le saltó a la cabeza y sintió el impulso de contártelo.

Cada vez que cojo una baraja para actuar, me propongo causar una fuerte impresión en los espectadores de tal forma que cuando salga a la luz el tema de los

juegos de cartas o de trampas con las cartas en el futuro, y realmente cada vez que esas personas vean una baraja se acuerden de mí. Y se que, si hago buen mi trabajo, eso es exactamente lo que ocurrirá.

Todo mago de cerca debería imponerse objetivos similares y procurar que tu magia fuese lo mas fuerte posible. La más basica de las premisas de este libro es: La principal misión del mago es entretener a su publico con magia. No entretenerlo mientras hace magia, sino hacerlo con la magia. La fuente más importante de entretenimiento ha de ser la magia misma.

Muchos magos no creen que la magia por sí sola pueda ser entretenida para el público profano y consideran necesario, para mantener la atención del público, rellenar sus actuaciones con chistes que serían una vergüenza para cualquier humorista que se precie. Pienan que la «magia comercial» es una sucesión de gags y juegos ligeros basados más en la gracia que en el misterio, y justifican su existencia porque provocan una risa o murmullo momentáneos. La sensación es similar a la que provocan las series televisivas, que ofrecen un entretenimiento ligero que distrae un poco, pero que se olvida practicamente en el momento en que terminan.

La experiencia mágica

Esa creencia de que la magia no entretiene por sí sola es lo que llamo «La falacia de Fitzkee». En un libro *Showmanship for Magicians* (Edición española titulada *Magia y Presentación*), la prescripción de Daniel Fitzkee para hacer que la magia sea entretenida es incluir musica, danza, humor, e insinuación sexual en el espectáculo. Para él, la magia es una especie de píldora amarga que hay que endulzar para que el público se la trague. No insinúa que el uso de esos elementos para enriquecer una actuación sea incorrecto, pero piensa que ése es el único camino para hacer que la magia sea entretenida supondría ignorar la manera más obvia, y mas importante, de lograrlo: haciendo que la magia propiamente dicha sea entretenida.

Si no estás convencido de que la magia puede ser entretenida por sí sola, ni de que ser testigo de aparentes imposibilidades puede ser algo intenso, único y memorable, no discutiré contigo. Sólo sugiero que dejes la magia. Si realmente crees que es sólo un perchero donde colgar la música, la danza, la comedia y la insinuación sexual, debes dedicarte a la música, a la danza, a la comedia o al *strip-tease*.

Creo firmemente que la magia en sí misma puede, no sólo ser muy entretenida, sino además ofrecer una experiencia cualitativamente diferente a la que se puede obtener de la musica, danza, comedia o cualquier otra forma de entretenimiento, no necesariamente mejor pero distinta. Esa experiencia única surge del misterio, de experimentar lo imposible. Si no sientes fuertes deseos de ofrecer al público esa particular experiencia, francamente la magia no es para ti.

Una vez que hayas aceptado que tu prioridad es entretener con la magia, notarás que esto tiene importantes implicaciones. No significa que des la espalda al hu-

mos, us a contar historias, us a la música, us a otros elementos que pueden aderezar tu magia. Lo que significa es que la prioridad es que la magia sea lo mejor y más memorable posible. Significa que los elementos como el humor se pueden usar principalmente para reforzar tu magia. Si un gag aumenta el efecto de la magia, entra en el número de la debalita, queda fuera.

No pierdas nunca de vista tu objetivo principal: hacer que el público experimente misterio. Si se puede decir que la magia es un arte es porque tiene la exclusiva habilidad de hacer que el espectador afronte lo imposible, junto a la emocionante sensación que esto conlleva. Mientras se abre una trampilla bajo todo lo que crees saber sobre la realidad, su mente cae a un abismo.

Incluso vista como puro entretenimiento, esa sensación de magia no es sólo la más única sino además la más intensa experiencia que tú, como mago, puedes dar al público. Pero para poder empezar a afectar el estado mental del público, es posible que tengas que cambiar tus propias actitudes.

La actitud desafiante

Hay mucha gente en este mundo que odia la mala magia (yo soy uno de ellos). Pero también hay personas que odian la buena magia. La magia para ellos significa que les has engañado, que ellos pierden y tú ganas. Si te pillan, ellos truncan y tú no. Afortunadamente, son ejemplares escasos. Más preocupante aún es que cualquier público puede caer en la actitud competitiva de ganar o perder si les induces a ello. Es tu misión lograr que la situación sea percibida como da ganar o ganar. Si el mago gana, todos ganan: tú tienes la satisfacción de entretener al público y éste a su vez recibe el placer de ser entretenido. Si pierdes, todos pierden: lo que pudo ser una agradable experiencia, se convierte en una pérdida de tiempo. Una buena actuación de magia es una relación cooperativa con el público, no competitiva. Los espectadores deben ser tus aliados a la hora de engañarles.

La clave para conseguir esta complicidad con el público es evitar todo tipo de desafío. Fred Robinson citaba con frecuencia a Fred Kaps diciendo que «en la magia profesional no hay lugar para el desafío». Yo iría un poco más allá y diría que en la buena magia no hay lugar para el desafío. El mago que desafía al público a adivinar cómo se hacen los juegos está provocando el esquinazo de ganar o perder.

Cuando se intenta explicar a los magos que la magia desafiante provoca la autodestrucción, surge un problema: Algunas de las más legendarias figuras de la magia la han practicado.

En una entrevista en la revista inglesa *Opus*, el carónmago escocés Gordon Bruce aconseja, de forma acertada, a los magos jóvenes que eviten la actitud desafiante. Y continúa: «Slydini lo hace constantemente pero se sale con la suya porque es un maestro».

Slydini se salió con la suya porque se pasó la vida entera actuando para otros magos. De haber actuado sólo para profanos habría tenido que alterar drásticamente su

estilo desafiante para mantener una carrera profesional. El hecho de que nunca lograra tal carrera puede ser indicativo de ello. La carrera de Slydini consistió en actuar y dar conferencias y, sobre todo, dar clases a otros magos. Su estilo de presentación no debe servir de modelo para nadie que esté interesado en entretener al público.

Slydini era un genio cuyas ideas de la misdirection revolucionaron la magia de cerca y que también aportó numerosas técnicas fundamentales a la magia de mesa. Su estilo desafiante, sin embargo, es tan conocido entre los magos y representa un ejemplo tan perfecto de lo que no se debe hacer, que me parece necesario analizar un poco más esa característica negativa de su trabajo.

Tras engañar a un espectador varias veces con el mismo efecto, Slydini le decía: «¿Sabes por qué no lo ves? Porque no te fijas». Traducción: «¿Sabes por qué no me pillaste? Porque eres tonto». Después de engañar a otro espectador con varias repeticiones de «Las monedas a través de la mesa», lo machacaba diciendo: «Lo voy a hacer de nuevo y esta vez me vas a pillar». Cuando lo hacía de nuevo y el espectador todavía no lo pillaba, era lógico que este último se preguntara si le pasaba algo. Presumiblemente los otros espectadores ya se habían dado cuenta. Aun peor, el espectador tenía que creer que había fallado en su misión. Los comentarios de Slydini dejaban claro que el objetivo del espectador era pillar al mago. Hasta entonces el espectador perdía y el mago ganaba. Solo le quedaba la esperanza de ganar la siguiente vez.

Uno de los aspectos más dañinos del estilo desafiante es que reduce la ilusión de la magia. Cada vez que Slydini se metía con un espectador por no pillarle, recordaba al público que había algo que pillar, que no era magia auténtica. Cada vez que John Ramsay fingía un empalme y luego enseñaba la mano vacía, recordaba al espectador que lo que estaban viendo eran sólo «trucos» que dependían de cosas como el empalme. Esa actitud no maravillaba al público por haber presenciado una imposibilidad. Más bien dejaba al espectador frustrado por haber sido derrotado.

La actitud desafiante se relaciona con la mentalidad de *puzzle* que trataremos a continuación. Los *puzzles* tienen soluciones. Quizás no sepamos cuál es la solución, pero sabemos que existe. La magia, por su parte, es por definición un misterio eterno para el cual no hay solución posible. Por lo tanto, no tiene sentido desafiar al público a encontrar una solución.

Sospecho que actuar para otros magos promueve el estilo desafiante. ¿O será sólo una coincidencia que John Ramsay, uno de los legendarios magos de cerca de este siglo, también construyera su estilo a través de la actitud desafiante, basándose en el constante uso de fintas y provocaciones para restregar en las narices de los espectadores que los estaba engañando? Ramsay incluso era más directo. Después de la desaparición de una moneda, decía: «Usted no sabe dónde está la moneda, ¿verdad, señora?».

Claro, Ramsay se ganaba la vida dirigiendo una tienda de comestibles. Si quieres inspirarte en uno de los magos legendarios de este siglo, te sugiero un mejor modelo.

Fred Kaps, que se ganaba la vida actuando para el público. Como recordaría, su consejo era «No hay lugar para el desafío en la magia profesional».

Estoy desaconsejando la actitud desafiante por parte del mago, pero no hay nada de malo, por ejemplo, en presentar un efecto en condiciones desafiantes. Es imprescindible, sin embargo, que quede bien claro que se está desafiando a tu mismo para lograr algo en condiciones imposibles, no desafiando al público para pillarte.

Asimismo, toda aparente imposibilidad ofrece un reto implícito al público de encontrar una explicación lógica. Los efectos que incluyen repeticiones como la carta ambiciosa, la reunión de Ases uno a uno o «Agua y aceites», implican un particular desafío al público a buscar una solución. Con cada repetición van sopesando nuevas teorías que luego se ven obligados a desechar. Este proceso puede ser una manera muy eficaz de llevarles a cosas lo imposible, que es de lo que se trata (Juan Tamariz explora este concepto en *La Via Magica*). Asegurate de que el desafío provenga de la imposibilidad que presentas y no de tu propia actitud, que siempre debe transmitir el mensaje: «No hay explicación que buscar, es simplemente magia».

La mentalidad de puzzle

«En mis películas nunca hay que adivinar quién lo hizo. No son más que ingeniosos puzzles. Son más intelectuales que emocionales, y la emoción es la única que mantiene el interés de mi público»

Alfred Hitchcock

Cuando tenía nueve años me regalaron una caja de magia. Junto con los típicos trucos que suelen incluir estas cajas, venían también varios puzzles. Me preguntaba por qué los incluían si yo sabía que los puzzles y la magia no eran lo mismo. Esta simple verdad que cualquier niño de nueve años sabe intuitivamente es pasada por alto por muchos magos.

Un efecto mágico puede ser muy intrigante, pero no es un puzzle. Éste último admite una solución, al menos en teoría. La verdadera magia es un eterno misterio que no admite soluciones. Más importante aún, un puzzle es un desafío intelectual sin elemento emocional alguno, a menos que cuentes la frustración como tal. El intelecto sin emoción es precisamente lo que nos interesa evitar, además del desafío. La única satisfacción del puzzle proviene de resolverlo. La satisfacción de la magia para el espectador debe provenir en parte de no resolverla.

Un indicio de lo difundida que está esa mentalidad de puzzle es la costumbre de algunos cartómagos de llamar a toda premisa para un juego «problema cartomágico» y a cada efecto con dicha premisa «solución al problema». La construcción de un efecto involucra generalmente la resolución de muchos problemas, como para escribir una novela hay que resolver problemas de argumento, caracterización y estilo. Pero ningún escritor se referiría al guión de su novela como un problema, ni a

la novela acabada como la solución. La propia terminología sugiere un deseo de reducir el proceso creativo a un ejercicio intelectual. El proceso artístico -crear efectos, idear presentaciones- es mucho más complejo.

No distinguir claramente entre la magia y los puzzles es una de las tendencias más recurrentes. Mi propio campo, la cartomagia, está plagado de este problema. En el número 21 de *Isidore*, Norm Houghton habla de «los matemáticos aficionados desilusionados al descubrir que su afición es la magia». Desafortunadamente, la acusación es cierta.

El problema radica, en parte, en que muchos magos han sido también prominentes expertos en puzzles, incluso las revistas de magia publican este tipo de juegos de vez en cuando. Con esta dualidad en el corazón de tantos magos, no es sorprendente que ambas cosas se entremezclen.

Esta inexactitud también dificulta reconocer que a la mayoría de la gente no le gustan los puzzles. Es más, muchos los odian. A mí particularmente no me entusiasman demasiado (lo cual probablemente se remonte a que fui engañado con aquella caja de magia). Como mago, me siento afortunado en ese sentido. Esta actitud me acerca al punto de vista de la mayoría de los profanos, que es lo que todo mago debería perseguir.

Si te atraen los rompecabezas, tendrás que estar muy alerta al peligro de permitir que tu magia degenera en simples puzzles. Intenta ofrecer a tu público imposibilidades. Hazles experimentar el asombro y no la frustración.

La Ilusión de Imposibilidad

«Hay una diferencia enorme entre el hecho de que un espectador no sepa cómo se hace algo y su certeza de que es imposible»

Simon Aronson, *The Aronson Approach*

Una diferencia interesante entre actuar para magos y actuar para profanos es que, si un mago logra deducir el noventa por ciento de un juego pero no sabe cómo va el otro diez por ciento, siente que el juego le ha engañado; si un profano logra enterarse del diez por ciento aunque no sepa cómo va el noventa por ciento restante, tendrá la sensación de que el juego no le ha engañado. El mago pensará: «Sé cómo ha controlado la carta a la posición superior de la baraja y le vi empalmar la carta, pero no me puedo imaginar cómo habrá hecho para meterla entre esas dos láminas de plástico que estaban pegadas con cinta adhesiva por todos los lados. Me ha engañado totalmente». El profano pensará: «No me engañó, le vi empalmar la carta».

Esa actitud por parte de los públicos profanos frustra a algunos magos que tienden a responder: «Claro, pero ¿cómo hace para encontrar la carta? y ¿cómo la metió entre las dos láminas de plástico?». La respuesta del profano podría ser: «Ah, bueno, te la llevaste de alguna manera, pero no me engañaste, yo te vi la carta en la mano».

«¿Qué actitud es la correcta, la de los magos o la del profano? Eso depende de si crees que la magia ha de ser un puzzle o una aparente imposibilidad. Una persona que está armando un rompecabezas de cien piezas, coloca noventa en su sitio, y no puede hacer coincidir las últimas diez, dará que no ha logrado resolverlo».

Supongamos que estás presenciando algo que supuestamente se logra por medios sobrenaturales. Detectas que hay algunos cables que están siendo manipulados desde fuera del escenario. Quizás no sepas exactamente qué relación tienen esos cables con lo que estás viendo, pero sabes que tienen algo que ver. También sabes que los fenómenos sobrenaturales no necesitan cables. No te han engañado porque has visto los cables.

La pregunta en la mente del mago espectador es: «¿Cuál es la explicación?». La pregunta en la mente del profano es: «¿Existe explicación alguna?». Entonces para convencer a un profano tienes que hacer algo más difícil que engañarlo: crear la ilusión de imposibilidad. Yo diría incluso que la ilusión de imposibilidad es la mejor definición de magia que me puedo imaginar.

Crear una ilusión es mucho más difícil que confundir. Una ilusión mágica es lo más frágil que hay en el mundo. Es como una delicada pompa de jabón que puede reventar en cualquier momento al chocar contra objetos punzantes o, sin ir más lejos, contra el viento. Como la mayoría de los magos siempre elige el camino más fácil en vez del más eficaz, puedes esperar que la mayoría de tus amigos magos te conforme con hacer puzzles. Si eliges la senda de la autodisciplina y no la de la autoindulgencia, tendrás que trabajar duramente para dominar las técnicas expuestas en este libro y poder alimentar la ilusión de imposibilidad.

2. CÓMO LLEGAR A LAS EMOCIONES

«Uno puede no creer con su mente y seguir creyendo con el corazón»

Edward Wagenknecht

La razón principal por la que a muchos magos les falta fe en la magia como entretenimiento es, quizás, la sensación de que la gente ya no cree en ella como una realidad. Examinemos este asunto de la credulidad un poco más de cerca, pues es fundamental para la presentación.

Se ha puesto de moda entre esos magos, que incluso se toman la molestia de hablar de presentación, de referirse a «lograr que los públicos se suspendan voluntariamente en la incredulidad». Esta frase la utilizó por primera vez Samuel Taylor Coleridge para referirse a la actitud del público de teatro. Aunque apta para dicho contexto, la frase no es apropiada para la magia.

Para entender por qué, contrastemos la actitud de un público de teatro con la del de la magia de cerca. Tomemos por ejemplo una representación de *Peter Pan*, de

J M Barrie. El espectador sabe que el actor que hace de Peter Pan no está realmente volando por el aire. Para disfrutar de la obra, sin embargo, se imagina que la gente puede volar y olvida que está viendo a un actor colgado de unos cables, que además son visibles si se fija.

Por otra parte, pongamos el caso de un mago que hace flotar un billete en el aire. El espectador podría voluntariamente suspender su incredulidad e imaginarse que un billete puede flotar. Si lo hiciera, no importaría que fuera el hilo adhiriendo al billete, como con los cables de Peter Pan. Pero al asumir esa actitud, la magia no le causaría mucho impacto. «El billete flotante» es buena magia precisamente porque el espectador no está dispuesto a creer que un billete puede flotar. El hecho de que su intelecto se niegue a creer lo que sus ojos ven es lo que da a la magia su fuerza.

También es cierto que para que la magia de cerca sea eficaz, el espectador debe cooperar. Aquí llegamos a una paradoja fundamental para entender la magia como entretenimiento. La mayoría de la gente se resiste intelectualmente a creer en lo imposible, mientras que emocionalmente necesita creer en ello. Esa contradicción en el corazón del ser humano es la que evoca la buena magia. El resultado es la ilusión y el asombro que genera la magia. Así que, olvidarse de crear la suspensión de la credulidad voluntaria y haz que tu público crea realmente en la magia.

Credulidad intelectual y credulidad emocional

¿No parece una meta imposible lograr que un público sofisticado y moderno crea en la magia? No se puede si hablamos de credulidad intelectual, pero me refiero a la credulidad emocional. Hay una anécdota del siglo XIX que capta perfectamente la diferencia entre credulidad intelectual y emocional. Cuando a Madame De Duffand le preguntaron si creía en fantasmas, respondió: «No, pero les tengo miedo».

El impacto de un efecto mágico es directamente proporcional al grado en que llegue a las emociones del espectador. La reacción a la buena magia es siempre emocional. El experto en póquer Mike Caro dijo una vez: «Los perdedores exageran [cuánto dinero pierden]. Eso es porque no tratan de comunicar lo que ha ocurrido en realidad sino lo mal que se han sentido». Ésa es la razón por la cual los espectadores a menudo exageran un efecto mágico cuando lo relatan a otra persona. No están tratando de comunicar lo que ocurrió. Intentan transmitir la emoción que sintieron al presenciarlo.

Si el impacto de la magia está en las emociones, tus presentaciones han de estar ideadas para llegar a ellas. El problema es que la mente intenta proteger las emociones, como el guardia de unas puertas metálicas. Cuando muestras a alguien algo que aparentemente es imposible, antes de involucrarse emocionalmente su intelecto dirá: «Un momento, tiene que haber una explicación racional». Es sólo cuando su intelecto se rinde y admite que no hay explicación, que las puertas se abren y te permiten llegar a sus emociones (si un efecto está bien estructurado, ese proceso pue-

de durar una fracción de segundo). Si quieres llegar a las emociones del espectador, primero debes que dejar perplejo a su intelecto, no darle explicación posible.

Lo que nunca podrás lograr es la credulidad intelectual. Los espectadores siempre sabrán en el fondo que la magia no existe. Cuando consigues asombrar a su intelecto creando una convicción fuerte, lograrás la credulidad emocional. A nivel emocional, reaccionarán como si la magia fuera verdadera. Madame De Duffand sabía que los fantasmas no existen. Pero eso no impedía que reaccionara emocionalmente como si existieran.

3. ARTE NARRATIVO

A diferencia de las formas de arte estáticas como la pintura, la escultura o la fotografía y las puramente expresivas como la música y la danza, la magia es un arte narrativo. Esto quiere decir que la magia cuenta un cuento. No me refiero al hecho de que las presentaciones mágicas emplean una historia para acompañar al efecto. Quiero decir que cada efecto es en sí mismo una historia, independientemente de su presentación. Como cualquier cuento, tiene un principio, un nudo y un desenlace. Y como en cualquier arte narrativo, el público presta atención porque quiere averiguar qué va a pasar. Cuando un espectador presencia un juego de magia, está siendo testigo de una historia en la que a veces participa.

Parte de la técnica de la presentación es pura técnica narrativa y está relacionada con consideraciones de tema, caracterización, conflicto, argumento, guión, claridad, atmósfera y estructura dramática. Las mismas consideraciones son comunes a todas las artes narrativas: el cine, el teatro y la literatura.

Enfanzo esto porque, por obvio que parezca, ha recibido poca atención en la literatura mágica, y por eso puede extrañar a muchos lectores. Al desarrollar los conceptos a menudo haré comparaciones con otras artes narrativas y citaré principios que se consideran axiomas en todas ellas y, sin embargo, apenas se reconocen como tales en la magia. Irás apreciando que, cuanto mejor comprendas los principios de la narración en general, más efectiva será tu presentación mágica.

Aunque todo juego cuenta una historia, es importante observar que el principal objetivo de la magia no es contar un cuento, sino crear una sensación. Meciendo esto porque, además de la falacia de Fitcher, otro error generalizado es el que denominamos «la falacia teatral». Algunos magos y autores de libros de magia que han tratado el tema de la presentación han cometido el error de creer que el objetivo de un efecto es servir de apoyo para una premisa dramática, como los efectos especiales del cine (un pequeño fallo en el maravilloso libro *Magia y Presentación*, de Henning Nelens, de quien no sorprende que recibiera formación teatral).

Si, según nuestra premisa, la fuerza de la magia radica en que ofrece al público la experiencia de afrontar lo imposible, entonces el objetivo de una presentación

debe ser aderezar la magia. La magia no está para enfatizar el valor de una premisa dramática, sino que esta última se utilice para aumentar el impacto de la magia, para hacer más intensa la experiencia de lo imposible.

Con estas ideas en el fondo de nuestra mente, creo que estamos listos para remangarnos la camisa, abandonar la teoría y adentrarnos en la técnica.

modo
para
re-

Primera parte

EL EFECTO

«El verdadero éxito y satisfacción residen solo sobre aquellos que comprenden los principios fundamentales de por que un juego funciona o no»

Greer Marschal

CAPÍTULO UNO

CLARIDAD

«A aquellas que cuestionan la importancia de la claridad, sólo puedo decirles que es la cualidad más importante en una película»

François Truffaut

El objetivo de la claridad

Dar Vernon solía decir que la confusión no es magia. Se podría incluso decir que la confusión es la antítesis de la magia. Me irrita el hábito de muchos magos de decir en sus charlas que harán tal o cual cosa «para complicarlo un poco más». Creía que estaba siendo hipersensible a una inexactitud verbal. Pero me sentí aliviado cuando, en una conversación, David Roth expresó la misma molestia.

La frase por sí misma no es importante, pero la mentalidad que deja entrever sí lo es. Nunca lograrás presentar buena magia si no comprendes que, al final de un efecto, el público no debe quedar confundido en lo más mínimo. Los espectadores tienen que tener bien claro lo que supuestamente suceda para poder apreciar la imposibilidad.

Mucho se ha dicho de la conveniencia de hacer juegos simples. Aunque los efectos simples pueden ser buenos, aquellos con más sustancia también pueden serlo. El tipo de efectos hacia los cuales te inclines estará determinado por tu temperamento, más que por cualquier otro factor. Lo que es realmente esencial no es la simplicidad del efecto sino su claridad. Uno de los requisitos básicos de la buena magia es comunicar una clara imagen de lo que se supone que ocurre.

Buena parte de la confusión entre simplicidad y claridad proviene de que hay personas de limitado talento que sólo pueden presentar con claridad efectos simples y, por consiguiente, asocian ambos conceptos.

Con una debida atención a la presentación y construcción, efectos de mayor complejidad se pueden comunicar también claramente.

Elegir efectos simples o complejos es cuestión de juicio artístico; conseguir la claridad es cuestión de técnica. En esta sección hablaremos de técnicas para lograr la claridad aplicables a cualquier tipo de efecto. Para poder comunicar un efecto con claridad, primero tienes que tenerlo claro tú mismo. Muchos magos fallan en este primer paso. Se encuentran tan fascinados con los pases, ardidés, estrategias, y con las fases individuales, que nunca se alejan para apreciar el panorama global.

Una vez oí a uno de nuestros cartómagos más legendarios referirse a otro de nuestros cartómagos legendarios diciendo: «Es un gran mago. Lo que pasa es que no sabe lo que es un efecto». A juzgar por la literatura existente sobre la magia cerca, muchos magos no saben lo que es un efecto. Esto es evidente en algunos de los juegos resultantes de la tendencia actual a combinar diferentes premisas y tomar elementos de un efecto e incorporarlos a otro.

No estoy criticando esa tendencia, que ha generado alguna magia muy buena, pero como pasa con todo, si se aplica desmesuradamente los resultados pueden ser disparatados. Algunos juegos de este tipo recuerdan al monstruo Frankenstein, una grotesca criatura hecha de partes de diferentes cuerpos cosidas.

Como primer paso hacia la claridad, te recomiendo el siguiente ejercicio. Haz una lista de los juegos de tu repertorio. Coge realmente papel y lápiz. Ten la lista a mano. Escribe una descripción de cada juego en dos o tres frases. Cuando hayas acabado, haz cada juego y observa el resumen correspondiente. Quizás quieras revisarlo o alterarlo. Continúa puliendo esas descripciones hasta que estés satisfecho de haber captado la esencia de cada juego en un par de frases.

Al terminar esos sumarios, estarás listo para trabajar en la comunicación de tu concepto de cada efecto al público. No creas que ocurrirá automáticamente.

El ejemplo más extremo que he encontrado de un mago que no logra transmitir su concepto del efecto al público ocurrió hace años, cuando comenzaba a interesarme seriamente por la cartomagia. Conoci a otro cartómago en Tannen's, la tienda de magia. Empezamos a hablar sobre el «Salto óptico» («Bluff Pass»). Es ese pase en el que simulas levantar la mitad de la baraja y haces colocar la carta elegida en la porción inferior. En realidad sólo levantas una carta, por lo que la carta elegida queda la segunda por arriba.

El otro cartómago conocía otra versión de ese pase. Luego me enteré de que su variante consiste en simular levantar la mitad de la baraja cuando realmente no cogía ninguna carta. Entonces, al volver a colocar la supuesta media baraja, la carta elegida quedaba arriba, pero yo no lo sabía entonces.

El mago ofreció hacerme el pase y me dio a elegir una carta. Retiró la mano derecha de la baraja, en una posición muy tiesa y poco natural, y me dijo que volviera a colocar mi carta sobre las de su mano izquierda. Se suponía que yo tenía que creer que él tenía media baraja en la mano derecha. Yo me preguntaba por qué ten

diría la mano derecha en aquella posición tan extraña pero no me atreví a preguntarle pues podía ser una enfermedad de las articulaciones.

Tras recibir mi carta, golpeó la mano derecha sobre la baraja y anunció: «Tu carta está perdida en medio de la baraja». Yo pensé que me había engañado pues no sabía cómo la carta podía estar en el medio. Pensé que el efecto era una carta ambiciosa invertida: una carta se coloca arriba, das un golpe sobre la baraja, y salta al centro.

Yo dije: «Es increíble! ¿Cómo has pasado la carta al centro?». Él replicó: «¡No, no! ¡No está en el medio! ¡Está arriba!» y volteó la carta superior para demostrarlo.

Después de reflexionar un poco, dije: «¿Me lo puedes hacer otra vez? Creo que me he perdido algo». Entonces se repitió todo el proceso. Una vez más, dio un golpe sobre la baraja y anunció que la carta estaba en el medio. Dije: «¡Fantástico! No puedo comprender cómo la pasaste al centro».

«¡No!» gritó. «La carta está arriba.» Mas confundido que nunca, le pedí que lo repitiera una vez más. Basta decir que seguimos así, al estilo de Abbott y Costello, varias veces más sin que ninguno de los dos supiera lo que pasaba por la cabeza del otro.

Este fallo de comunicación era consecuencia de la incompetencia técnica del ejecutante. Pero aún cuando un efecto se haga perfectamente desde el punto de vista del método, puede haber un abismo entre lo que el mago cree que está presentando y lo que el público percibe.

Para poder describir tus efectos has tenido que involucrarte en dos actividades: interpretación y selección. Ésas son las mismas dos cosas que tienes que hacer para comunicar un efecto al público con claridad.

Interpretación

Pocos efectos son tan inequívocos como para hablar por sí solos sin una interpretación de la charla por parte del ejecutante. Supongamos que colocas una carta de dorso rojo sobre la mesa. Entonces das a elegir una carta de una baraja de dorso azul. Al voltear la carta de dorso rojo, resulta ser idéntica a la elegida.

¿Has adivinado el futuro o has controlado la voluntad del espectador para que eligiera la carta que deseabas? Quizás has demostrado una extraordinaria coincidencia, o a lo mejor el espectador y tu se unieron en una especie de concordancia psíquica que les atrajo a la misma carta. ¿Cuál es el efecto? Te corresponde decidirlo y luego reflejar esa interpretación en tu charla.

Selección

La interpretación es necesaria para eliminar la ambigüedad en el efecto. La selección es indispensable para evitar la confusión, que es el problema más común de los magos. Para escribir las breves descripciones de tus juegos has tenido que ser selectivo. Para explicar cada paso y cada detalle de tu actuación es imposible limitar

te a tres frases. La claudación de efecto demanda una selectividad similar en tu presentación. Con lo que hayas decidido enfatizar comunicas al público lo que consideras realmente importante: en lo que vale la pena fijarse y recordar del juego.

El énfasis puede conseguirse mediante técnicas positivas o negativas. Las positivas son las que resaltan los detalles necesarios. Lo que trates como importante será percibido como tal. Si dices que algo es relevante o le prestas particular atención, los espectadores harán lo mismo.

En los juegos de elegir carta, puedes pasar un largo rato haciendo perder la carta en la baraja y poco en encontrarla, o poco tiempo en perderla y mucho en encontrarla. En cada caso comunicas al público cuál es la parte importante del juego. Ambas maneras de presentarlo pueden estar justificadas en distintas situaciones. En un efecto, el impacto puede depender casi exclusivamente de la apreciación del espectador de la imposibilidad de que tú puedas seguir la pista de su carta. Entonces habrás de enfatizar el procedimiento de perder la carta. En otros juegos como «La carta en la cartera», la manera en que encuentras la carta es lo que importa.

También se puede enfatizar algo mediante técnicas negativas, resaltando un elemento y quitando importancia a otros. Como escribe F. Cowles Strickland en *The Technique of Acting*: «Si se retiran ciertos elementos, los que queden tendrán mayor énfasis, simplemente porque no están compitiendo con otros por la atención del público».

Uno de los aspectos claves de la presentación es la eliminación de todo lo que no sea esencial. Cada palabra, así como cada gesto y cada acción, debe ser evaluada según su aporte al efecto global. Lo que no contribuya debe quedar fuera.

Todos los que tenemos un interés serio por la magia hemos presenciado actuaciones desastrosas, algunas debidas a deficiencias técnicas y otras a fallos en la presentación. En estas últimas, el mago suele emplear tres frases para decir algo que puede decir en una, y ni siquiera así se entiende lo que quiere transmitir. Son comunes también los gestos o hábitos molestos como balancearse incesantemente de un pie a otro, hojear la baraja sonoramente sin motivo, o repetir con insistencia alguna muletilla como «vale» o «de acuerdo», que distraen al público del efecto.

A veces se complican los juegos con condiciones como hacer que firmen las cartas, poner gomas elásticas alrededor de la baraja y otros asuntos que sólo parecen importar al propio mago. El resultado es un efecto desordenado, lo cual constituye uno de los problemas más generalizados de la presentación. En la magia, como en casa, la solución al desorden es tirar todo lo que no necesites.

Ya tus descripciones de los efectos te han ofrecido una clara imagen de las características esenciales de cada juego. Con ellas, te recomiendo que des un repaso a la presentación de cada efecto, y elimines toda frase, acción, procedimiento y condición que no contribuya a comunicar el efecto.

Con el tiempo, este modo de pensar te vendrá automáticamente cada vez que trabajes en un nuevo juego. Al principio, esto te rendirá dividendos inmediatos y te ayudará a pensar en los términos apropiados.

Cómo olivior el trabajo del público

Una de las lecciones más importantes que aprender sobre presentación en magia es que los espectadores se confunden, se distraen y se cansan fácilmente. Cualquier cosa que fague al espectador, apabullándolo con más de lo que puede asumir cómodamente, reducirá la claridad del efecto.

Nunca se debe hacer trabajar al público, y el trabajo mental es el más duro. Henning Nelms lo dijo perfectamente: «Una de las tareas más importantes del dramaturgo es aliviar el esfuerzo mental del público». En efectos como «Three-Card Monte» o el juego de las tres nueces, el público tiene que seguir la pista de la carta ganadora o del garbanzo. Para que el juego funcione, el movimiento de las cartas o nueces debe reducirse al mínimo para que el público pueda seguirlo con un esfuerzo.

Si movieras las cartas con tal velocidad, o durante tanto tiempo, que el espectador necesitase concentrarse a fondo para intentar seguirles la pista, el efecto dejaría de funcionar.

Hace años salí al mercado un juego relativo a un timo callejero. El mago y el espectador jugaban y el mago siempre ganaba. Se utilizaban unas cartas numeradas que se colocaban en la mesa. El mago y el espectador señalaban cartas por turno y sumaban sus respectivos totales. El primero que sobrepasara una cierta cantidad perdía.

Pues resulta que compré las instrucciones de ese juego en el Gambler's Book Club cuando estuve en Las Vegas. Tras leer la explicación en la habitación del hotel, bajé al casino a jugar un poco al blackjack. Me sorprendió el tiempo que tomaba a los otros jugadores sumar sus cartas. Un jugador podía tener, por ejemplo, catorce y pedir una carta. Cuando recibía un Nueve se quedaba mirando las cartas durante un período interminable antes de descubrirlas. Le llevó todo ese tiempo darse cuenta de que se había pasado de veintuno. Esta observación me hizo pensar en el esfuerzo mental que significaría para tal persona seguir el juego que yo acababa de comprar.

No me estoy refiriendo a gente inculta. Muchas personas educadas e inteligentes son ineptas para la aritmética simple. Los educadores reconocen este problema como el equivalente matemático del analfabetismo. La invención de las calculadoras de bolsillo ha servido para empeorar el problema.

Otras personas intelectualmente capacitadas para la aritmética tienen, sin embargo, tal aversión a las matemáticas que perciben una simple suma como una tarea desagradable. Esto se conoce como ansiedad matemática. Un juego que requiera que los espectadores sumen números continuamente exige demasiada concentración para ser entretenido.

Haba una presentación para el mismo juego en la que se pedía al espectador, a modo de desafío, que intentara descubrir el secreto. Normalmente, en una actuación de magia, el espectador puede dedicar tanta energía como quiera a tratar de descubrir cómo funcionan los juegos, y no más. Cuando el mago le desafía a encontrar una explicación, se siente presionado a pensar más de lo que realmente desea.

Así como la aritmética conlleva recuerdos desagradables de los días del colegio para mucha gente, lo mismo ocurre con la memorización. Cualquier efecto que requiera la memoria de los espectadores será percibido como trabajo, que es la antítesis del entretenimiento. No pidas a ningún espectador que recuerde dos cartas, ni a la misma persona que recuerde una carta elegida después de otra. Alivia la carga pidiendo a diferentes ayudantes que elijan cartas en los distintos juegos.

Casi todos los juegos requieren que el público recuerde algo, aunque sólo sea bajo qué cubilete has colocado una bola. El hecho es que el efecto se puede estructurar para que recordar no suponga ningún esfuerzo consciente. Podemos formular esto como una regla, una de las Leyes de Darwin: *Haz que lo que el público tenga que recordar sea más fácil de recordar que de olvidar.*

Ya que estamos en el tema de evitar tareas escolares, añadiré que nunca se debe someter al público a un test. En «Los Ases de McDonald», las cartas al principio se mezclan cara arriba y cara abajo y se pregunta a un espectador si los Ases están cara arriba o cara abajo. Es un clásico ejemplo de relleno trivial, en este caso utilizado para cubrir el cambio de los Ases. Hay muchos otros casos en los que el mago pone a prueba al espectador.

A la mayoría de la gente no le gustaba el colegio, la concentración, las matemáticas, ni la memorización; pero, sobre todo, odiaban los exámenes. No te pongas en el papel del maestro con los espectadores como alumnos. Eso es lo que la gente tiene que afrontar todos los días en el trabajo. Por eso salen a divertirse y, con toda razón, esperan que tú trabajes mientras ellos se relajan sentados.

Hacer trabajar la concentración o la memoria de los espectadores, además, enturbia el efecto. Eliminando esas características en cada juego, habrás dado un paso hacia una magia más clara.

Técnicas clarificantes

Veamos algunas técnicas que puedes emplear para clarificar un efecto y ayudar al espectador a conceptualizarlo. Ten presente que no son necesarias para todos los juegos y que un efecto que incluya una o más de ellas no es necesariamente mejor que uno que no las incluya. Si un efecto mejora con cualquiera de estas técnicas o no, es una cuestión que tú mismo debes responder, basado en tu juicio artístico y en la respuesta que recibas del público. Si te parece que uno de tus juegos resulta confuso, la siguiente lista puede servirte para corregir el problema.

(1) **Utiliza menos accesorios.** Esta es la más extrema de las técnicas clarificantes. En un tiempo, el juego de los aros chinos solía hacerse con diez o más aros. Cardini introdujo, y Dai Vernon popularizó, el uso de seis aros. Jack Miller empleaba sólo cuatro. Hoy en día, muchos magos encuentran que pueden lograr una mejor reacción con una rutina de tres aros. Sin duda alguna, ello ofrece una imagen más clara de lo que ocurre.

La clásica reunión de Ases requiere dieciséis cartas: los cuatro Ases y doce cartas cualesquiera, pero una de las mejores versiones es «Jazz Aces» de Peter Kane en la que se emplean sólo los cuatro Ases y cuatro cualesquiera. Parte del motivo es la excepcional claridad al reducir el número de cartas.

En el juego de los cubiletes, muchos magos obtienen excelentes resultados con una rutina con sólo un cubilete y una bola. Como caso extremo tenemos la rutina de Slydini de una sola moneda («One-Coin Routine»), que es sin duda uno de los efectos de monedas más claros.

La cartomagia, por su parte, ofrece varios ejemplos de la potencial ventaja de reducir el número de accesorios, que es achicar el ámbito y por tanto el impacto del efecto. En la tanomagia de años recientes proliferan los juegos de pequeños paquetes. Algunas premisas clásicas como «Todo dorsos», «Truño», «Fuera de este mundo» y juegos en los que la baraja cambia de color, suelen ser presentados con pequeños paquetes.

A veces el resultado es un efecto más fuerte debido a la mayor claridad. En otros casos el efecto se debilita por la reducción del ámbito. Cambiar el color de los dorsos de cuatro cartas no es una proeza tan grande como hacerlo con cincuenta y dos cartas.

Reducir el número de accesorios es un ejemplo de cómo conseguir claridad amplificando el efecto. Las otras técnicas clarificantes que veremos funcionan sin alterar el efecto propiamente dicho.

(2) Usa pistas para la memoria. A veces basta con ofrecer a los espectadores algún recurso mnemotécnico simple, visual o verbal, para ayudarles a conceptualizar un efecto con claridad. En su libro *Close-Up Presentation*, John Mendoza analiza el juego «Copper, Brass and Silver» («Cobre, bronce y plata») de Pressley Guitart, en el que una moneda de medio dólar, que está en una mano del mago, cambia de lugar con una moneda china y una mejicana que están en su otra mano. La versión original era «Two Copper and One Silver» («Dos de cobre y una de plata») en la que el medio dólar cambiaba de lugar con un penique inglés y un centavo mejicano.

Mendoza dice que prefiere la versión original porque es menos confusa. Esto se debe al parecido entre la moneda inglesa y la mexicana, pues ambas son de cobre, lo cual permite al público agruparlas mentalmente y percibir una transposición entre dos entidades: las de cobre en una mano y la de plata en la otra. Con tres monedas diferentes, el público tiene demasiada información que manejar.

Pero Mendoza propone una excelente manera de lograr la misma claridad en el juego «Copper, Brass and Silver» («Cobre, bronce y plata»). En lugar de hablar de la moneda inglesa y la moneda china, se refiere a ellas como «las monedas extranjeras». Así el espectador podrá también ver la transposición entre dos entidades. Compara las frases de las respectivas charlas y fíjate cuál es más fácil de comprender. (1) «Recuerda, el penique inglés y la moneda china de bronce en esta mano, y en esta otra el medio dólar de plata.» (2) «Recuerda, las monedas extranjeras en esta mano y la moneda americana en esta otra.»

El mismo resultado se puede obtener reduciendo el número de accesorios, como hemos dicho antes, y efectuando la transposición con dos monedas como en el juego clásico de «Cobre-Plata» («Copper and Silver»), aunque ello debilitaría el efecto por reducir su ámbito. El gancho para la memoria que ofrece Mendoza de clasificar las monedas en dos categorías, extranjeras y nacionales, ofrece las ventajas de ambas posibilidades. Los espectadores pueden apreciar la imposibilidad añadida de que una moneda cambie de lugar con otras dos, y entender el efecto sin problemas.

(3) Muestra claramente los accesorios. Lo que hace que el juego «Cobre, bronce y plata» sea asombroso, pero potencialmente confuso, es que es una transposición asimétrica. Una moneda cambia de lugar con otras dos en vez de una con una o dos con dos. Lo mismo ocurre en «Slick Aces», un efecto de *Darwin Ortiz at the Card Table* en el que el As de Picas cambia de lugar con los otros tres Ases. Si el efecto se hiciera con cuatro cartas elegidas, en teoría sería igual, pero más difícil de conceptualizar. Los Ases ofrecen una imagen más fácil de asimilar. Los tres Ases de punto pequeño forman una conveniente unidad para contrastar con el As de Picas, que tiene el punto más grande.

«Twisting the Aces» («Girando los Ases»), de Vernon, es un clásico reconocido. Los Ases se van volviendo cara arriba, uno a uno, en el paquete. Pero para que el espectador pueda apreciarlo, es imprescindible que recuerde en cada momento qué Ases ya se han vuelto. Brother Hamman reportó la idea de hacer el juego con el As, Dos, Tres y Cuatro de un mismo palo, los cuales se van volteando en orden numérico. Piensa que una de nuestras metas es hacer que recordar lo que quieras que recuerden sea más fácil que olvidarlo.

Una vez leí la explicación de un juego en el que cuatro Reyes de dorso azul cambiaban de lugar, uno a uno, con cuatro Damas de dorso rojo. La condición añadida de usar cartas con dorsos de colores distintos hacía que el juego pareciera más imposible, pero también más difícil de seguir pues la gente tenía que recordar también los colores de los dorsos.

El problema se resuelve empleando cuatro cartas rojas de número con dorsos rojos y cuatro cartas negras de número con dorsos azules. Ahora cada carta es prácticamente del mismo color por ambas caras. Los dorsos distintos ayudan a seguir el juego, estén cara arriba o cara abajo. Podemos incluso referirnos a las cartas rojas de dorso rojo como «las rojas», y a las de dorso azul y puntos negros como las «negras y azules».

Este ejemplo es distinto de «Ultimate Aces» de Ian Searles, que es una reunión de Ases con los Ases de dorso rojo y las cartas cualesquiera de dorso azul. Aquel los colores de los dorsos se utilizan para enfatizar las cartas importantes (los Ases importantes tienen los dorsos del color más brillante). En este caso los dorsos ayudan a clarificar el efecto.

En mi conferencia sobre trampas de juego hago demostraciones de la dada de abajo. Al hacerlo con las cartas cara abajo la imagen es muy clara. Se colocan abertamente cuatro Ases abajo, se reparten manos de póquer cara abajo, y se voltean una

de las manos repartidas para mostrar que contiene los Ases. Pero al demostrar la dada de poquer abierto (*Stud Bottom Deal*), todas las cartas se dan cara arriba, lo cual enturbia la imagen.

Por eso, en el segundo caso, primero coloco un grupo de cartas numéricas negras encima y una Escalera Real de Corazones debajo. Las cartas rojas de figura hacen un fuerte contraste visual con las cartas negras numéricas. El público distingue fácilmente las cartas que tienen que haber salido de abajo. La misma idea se puede aplicar a una reunión de Ases utilizando cuatro Reyes en vez de Ases y doce cartas numéricas negras como las cualesquiera. Esto, en una reunión de Ases simple y directa puede ser superfluo pero en una rutina más compleja puede aportar claridad. Como con todas las técnicas clarificantes, mostrar los accesorios es solo una opción.

(4) Clarifica la disposición de los elementos. Hay una técnica utilizada por directores de teatro al poner en escena una obra, a la que a veces se llama «punctuation», en inglés. Carl Allensworth, en *The Complete Play Production Handbook*, define este concepto como «la representación visual, sin movimiento ni diálogo, de las relaciones del personaje, del desarrollo de la historia, y del contenido emocional de la escena. Es la interpretación visual del significado inherente del texto de la obra».

En otras palabras, la colocación de los actores y de los elementos escénicos entre sí, y en relación a los límites del escenario, es uno de los recursos para comunicar el contenido de la obra. Aunque esos elementos varíen constantemente, sus posiciones ofrecen en cada momento una imagen. En palabras de Rod Stewart: «Cada imagen cuenta una historia». Es parte del trabajo del director asegurarse de que cada imagen esté contando precisamente la historia que él desea comunicar.

La magia de cerca ofrece innumerables oportunidades de aplicar este concepto, con la colocación de los accesorios sobre la mesa. Un ejemplo muy conocido es la disposición de las cartas en «T» de Dai Vernon, que suele emplearse en las reuniones de Ases. Con las cartas en esa disposición, se ofrece una imagen clara de cuál es el paquete principal. El espectador no tiene que hacer ningún esfuerzo para recordarlo; ni siquiera podría olvidarlo si lo intentara.

Eddie Fechter hacía un juego en el que seis monedas viajaban, una a una, de una mano a la otra. Tras el viaje de cada moneda, extendía las de la mano izquierda en una fila al lado izquierdo de la mesa, y luego las de la mano derecha al lado derecho. Mientras una de las filas se iba haciendo más pequeña y la otra más larga, hasta el espectador más borracho seguía el efecto sin inconvenientes.

Supongamos que vas a hacer un juego con dos grupos de cartas, uno más importante que el otro. Al principio puedes subrayar sutilmente este hecho, colocando las cartas secundarias ligeramente extendidas y las otras en un amplio abanico. Si un accesorio juega un papel destacado, colócalo en el centro del tapete, si su función es sólo periférica, ponlo hacia un lado. No debe parecer planificado ni calculado, como ocurre con la colocación de los actores en una obra bien dirigida. Recuerda que el debido ensayo es lo que hace que las cosas no parezcan ensayadas.

Podría estar muchos ejemplos más, pero el concepto resulta bastante simple una vez que lo intencionas. Esa es la clave: por evidente que pueda parecer, si no analizas este concepto es difícil que lo apliques. Una vez que te acostumbras a pensar en términos visuales, te resultara automático.

Otra consideración son los requisitos del método. Si tienes la intención de descargar algo al regazo, podría ser necesario colocarlo cerca del borde de la mesa. No hay nada de malo en ello, siempre que la disposición no transmita un mensaje visual que se oponga al efecto que quieres comunicar.

Hace poco leí la descripción de un juego en el que tres cartas elegidas por tres espectadores coinciden con tres cartas de otra baraja que se emplean como predicciones. El método requería que las cartas del mago estuvieran en fila a la izquierda de los espectadores, y las de éstos, también en fila, ante el mago, para cambiarlas secretamente. El efecto era excelente, pero la disposición de las cartas no quedaba bien.

Por supuesto que no existe la magia verdadera, y que todos los juegos de magia tienen que conformarse con menos que lo ideal. Quien lee la explicación de aquel juego tendrá que decidir si aquella debilidad merece la pena.

(5) Por más cosas a la vista. Es más fácil recordar dónde está algo si está a la vista. En «McDonald's Aces» («Los Ases de McDonald») hay mayor claridad que en otras reuniones de Ases porque cada As permanece cara arriba hasta el momento de su transposición. En general, si los accesorios están visibles el juego será más claro.

Por eso «La carta ambiciosa» es un efecto más claro que «Elevator Card» («La carta ascensor»). En «La carta ambiciosa», la carta que sube se muestra repetidamente cara arriba y sólo esta cara abajo en algunos momentos. En «Elevator Card», las cartas tienen que permanecer cara abajo hasta después de la transposición.

(6) Elimina tiempos muertos. Cuanto más reñan los espectadores que esperen para que algo ocurra, ya sea por el procedimiento o por excesiva charla, más difícil será que sigan el efecto. Más adelante hablaremos del desvanecimiento de la memoria emocional. Los tiempos muertos también pueden hacer que se desvanezca la memoria intelectual, que disminuya la concentración, que se disperse la atención, y que se debilite la percepción de la imagen global. Recuerda que los espectadores no están tan familiarizados con el juego. No les dificultes la labor con tiempos muertos entre los segmentos de información que han de asimilar.

(7) Elimina interrupciones. Imagina que estás haciendo un juego y, justo en el momento crítico, otro artista te interrumpe. A lo mejor es un cómico que cuenta uno de sus mejores chistes, o un malabarista, que te aparta a un lado para hacer una parte de su número, o incluso otro mago que hace un efecto corto en medio de tu juego.

Tal interrupción, evidentemente, hace difícil -o imposible- que el público siga el hilo de tu efecto. No importa que el chiste sea bueno, ni que el malabarista haga algo impresionante o que el efecto del mago sea asombroso. De hecho, cuanto mejor sea el segmento que interrumpe, más distraerá del efecto que intentas presentar.

Lo que acabo de describir, afortunadamente, es poco probable que suceda. Si ocurriera, te pondrías furioso con el idiota de turno. Pero, sorprendentemente, muchos magos se interrumpen a sí mismos en el momento crítico para contar un chiste, hacer una floritura, o dejar caer algún efecto corto.

Arturo de Ascanio, en sus escritos teóricos, estableció el término «paréntesis anti-contraste». Esa extraña expresión me gusta porque es fácil de recordar. Y merece la pena repasar el concepto que representa. Ascanio se refiere a aquellos elementos (costumbres, anécdotas, chistes, palabras, gestos) que pueden diluir el contraste entre la situación inicial (por ejemplo, una moneda que está en la mano), aquella que el mago quiere que recuerden, y la situación final (la moneda ha desaparecido y ya no está en la mano).

No tengo nada en contra de recurrir al humor, florituras, o pequeños detalles mágicos. Pero en qué momento se incluyen tales digresiones es crítico. Cualquier detalle de ese tipo podría distraer a los espectadores cuando más necesitan que se concentren en algún elemento clave del efecto.

Dejar caer un gag al dar a elegir una carta no hace ningún daño y puede quedar bien, tanto por la risa que causará como por rellenar un tiempo muerto. Pero hacerlo en el momento de revelar la carta elegida puede destruir el impacto del juego impidiendo que el público aprecie con claridad que la carta estaba, no sólo en tu cartera, sino en el compartimento que hay en ella que está cerrado con una cremallera.

Hace poco vi hacer a un mago una preciosa versión de «Cards to Pocket» («Las cartas al bolsillo»). Justo antes del viaje de la última carta, dejó caer un divertidísimo gag visual. El gag era tan gracioso que distrajo al público de la desaparición de la última carta y de su aparición en el bolsillo, que debía ser el clímax. Si hubiera hecho el gag en una de las cartas anteriores, hubiera sido igual de gracioso y el juego no se habría destruido. Como John Carmey ha escrito: «El humor nunca debe ir en detrimento del efecto ni del misterio».

Este fallo puede ser difícil de corregir, porque el público estará recompensando tu error. Se ríen del chiste o sonríen con admiración por la floritura. Pero, como dijo Jesse Jackson, hay que mantener la vira en el premio. En este caso el premio que persigues es el suspiro de asombro al final del juego. Lo que interfiera con ese objetivo no merece la gratificación momentánea.

Algunas veces el paréntesis anti-contraste está incorporado a la estructura del efecto. En la siguiente variante de «Triunfo», atribuida a Fred Braue, una carta elegida se pierde en la baraja que se mezcla cartas cara arriba con cartas cara abajo. Tras un gesto mágico, se extienden las cartas en la mesa y todas están cara abajo excepto una en el medio. Pero, a diferencia del original, la carta cara arriba no es la elegida sino un Diez. El mago cuenta entonces diez cartas a partir de allí para llegar a la elegida.

Es un ejemplo de la mala magia que resulta cuando los magos adoman los juegos para intentar hacerlos más interesantes para otros magos. En este caso, la aparición del Diez supone un paréntesis anti-contraste. Normalmente, cuando extien-

des las cartas al final de «Triunfo», el espectador piensa «¡No! ¡Están todas cara abajo menos la mía!». En la versión de Braue el espectador piensa «¡No! Están todas... un momento. ¿Qué pasa con ese Diez de Picas?»

El Diez, que no tiene sentido para el espectador cuando aparece, le distrae a la hora de apreciar la imposibilidad de que todas las otras cartas estén cara abajo. Justo cuando la mente del espectador está a punto de reventar, dejas salir todo el aire. Es como si sonase el teléfono cuando estás a punto de tener un orgasmo. Aunque la llamada sea para darte buenas noticias, no es oportuna.

Esto nos lleva a otra de las Leyes de Darwin: *No es fácil engañar al público, pero sí confundirlo*. Si añades lo que decía Vernon de que la confusión no es magia, verás por qué es importante evitar el *mágnus interruptus*.

(8) **Sé directo.** Nada es tan dañino para la claridad como los procedimientos indirectos y el manejo excesivo. Si extiendes las cartas para que alguien coja una, todos comprenderán que se ha elegido una carta. Si pides a un espectador que diga un número entre diez y veinte, que cuente ese número de cartas, que sume los dígitos del número elegido y que cuente ese número de cartas del paquete previamente coniado, y que recuerde la carta en esa posición, no debería sorprenderle que a alguien le cueste entender que lo que ha sucedido es que se ha elegido una carta.

Muchos métodos cartomágicos requieren acciones como que el mago corte, mezcle, reparta, pase cartas de arriba a abajo y ponga una en la mesa, vuelva a contar las mismas cartas, y muestre nuevamente que las cartas son las mismas que se vieron antes. También hay juegos de magia de cerca que exigen que el mago recoja sus accesorios para colocarlos en su sitio y poder volver a recogerlos más tarde sin aparente propósito. Otros métodos en todo tipo de magia requieren que te pongas a hacer algo de la manera más rebuscada posible.

Tales procedimientos, como desordenan el paisaje que ven los espectadores, impiden que éstos aprecien la imagen global, que es lo que realmente conforma el efecto. Los magos suelen considerar que el método, el efecto y la presentación son asuntos separados. La relevancia que tiene el método en el efecto, y en consecuencia en la presentación, queda demostrada al comprobar cómo los procedimientos indirectos y el exceso de manejo llegan a enturbiar el efecto hasta tal punto que no se entiende qué es lo que supuestamente ocurre.

Recuerda el ejemplo de recoger las cartas al principio de «Los Ases de McDougal», mezclándolas cara arriba y cara abajo, y luego repartiéndolas de nuevo. Este procedimiento absurdo se emplea para cambiar los Ases normales por los de doble cara. Hay métodos muchos más directos para efectuar el cambio, pero requieren más habilidad, por ello son ignorados por los magos perezosos que se justifican diciendo que al público no le importa el método. Quizás no les importe el método, pero sí poder seguir lo que se supone que está ocurriendo, lo cual depende, en parte, del método que se utilice.

Para aclarar lo que quiero decir con ser directo, intentaré delimitar la diferencia entre directo y simple. Se oye tantas veces decir que un ejemplo es simple y directo, que hay una tendencia a asumir que ambas cosas son lo mismo. Además de eso hay magos que dicen «simple» cuando quieren decir «fácil». Es una confusión muy típica en la magia.

Un juego puede ser simple sin ser directo o directo sin ser simple. «El juego de las veintuna cartas» es simple pero no directo. La premisa de hacer que alguien pte-se una carta y luego adivinarla es tan simple como pudiera desearse. Pero el proceso de colocar las cartas en filas e interrogar al espectador sobre su paradero es la esencia de lo directo.

Por el contrario, «El agujero portátil» («Portable Hole») de David Roth es muy directo, pero la premisa de monedas que emergen de un monedero sin bolsa, que desaparecen en un agujero de dos dimensiones y se materializan bajo el mismo, esta lejos de ser simple. Finalmente, la carta ambiciosa, en sus mejores versiones, es un juego tan simple como directo. La simplicidad es un elemento de la trama. El ser directo es un aspecto del procedimiento que a su vez es una función del método (¡vaya!).

La simplicidad es un asunto de preferencia personal, pero ser directo es esencial. Antes dije que no es necesario incorporar todas las técnicas clasificantes a cada efecto. Eso hay que determinarlo para cada juego, pero ser directo en el procedimiento y en el manejo es una meta a perseguir en cada caso. No solo es fundamental para la claridad sino además necesario para que la magia parezca magia.

En los efectos manipulativos solemos referirnos a los procedimientos indirectos como exceso de manejo, pero el problema no es exclusivo de la magia manipulativa. Veamos dos versiones de un juego automático que he leído recientemente. Una de ellas es «Britandeck» de David Britand.

En esta versión el mago muestra un Comodin encima de la baraja y escribe una predicción en su dorso, volteando la baraja cara arriba para ocultar lo escrito de la vista del público. Entonces pide al espectador que nombre la carta que quiera. Digamos que nombra el Cuatro de Corazones. El mago extiende la baraja, encuentra el Cuatro de Corazones, y lo deja caer a la mesa ante el espectador. Finalmente, voltea la baraja cara abajo para mostrar que lo que había escrito previamente en el dorso del Comodin es «El Cuatro de Corazones».

Compara ese procedimiento con el siguiente juego que me encontré en un libro de mentalismo. El mago saca dos barajas, una de dorso rojo y otra de dorso azul, y pide al espectador que elija una de ellas. El mago entonces toma la otra y extrae de ella una carta la cual introduce, sin mostrarla, en un sobre que se deja a un lado. El resto de la baraja se entrega al espectador para que se la guarde en el bolsillo.

El mago extiende su baraja con las caras hacia el espectador, y le pide que nombre cualquier carta que vea. Supongamos de nuevo que nombra el Cuatro de Corazones. El mago extrae esa carta de la baraja y la introduce en el sobre junto a la

otra. Se pide al espectador que saque la que tiene en el bolsillo (que es la baraja de la cual el mago extrajo previamente una carta, no aquella de la cual el espectador sacó una carta ¿me sigues?). Luego le pide que cuente las cartas cara arriba y que pare cuando vea la carta que pensó.

El espectador descubre que solo hay cincuenta y una cartas y que la que pensó no está entre ellas. Entonces se le pide que saque las dos cartas del sobre y las muestre. Ambas resultan ser Cuatros de Corazones.

Desde un punto de vista intelectual, el efecto es el mismo: el mago predijo la carta pensada por el espectador. Aunque cualquier buen mago debe ser capaz de presentar la primera versión con claridad, sólo un mago de excepcional talento podría comunicar al público el efecto en la segunda versión y, aún así, el impacto no sería el mismo. El juego no es lo bastante claro porque el procedimiento es absurdamente indirecto. La primera versión es casi automática; la segunda es totalmente automática. Como ves, el problema no se limita a los juegos manipulativos.

Hay cuatro razones por las que los magos caen en la trampa de ensuciar sus juegos con excesos de maneo u otros procedimientos indirectos. Primero, se enamoran tanto de la ingeniosidad de un método que lo emplean aunque no sea adecuado y pueda perjudicar el efecto.

Un ejemplo de ello es la segunda versión, con dos barajas, del efecto de predicción que acabo de describir. El mago comienza por dar a elegir una de dos barajas. En realidad recurre a la elección del mago para asegurarse de que la carta de la predicción sea extraída de la baraja que está trucada para tal propósito y que la carta «pensada» provenga de la baraja preparada para ese fin.

El mago podría haber entregado, sin más, la baraja indicada al espectador, eliminando con ello una distracción. Solo me resta asumir que quería hacer la elección del mago a toda costa.

Ya habrás notado que no me suscribo a la escuela de que el método no importa. Creo que el método importa sólo en la medida en que influya en el efecto. Que seas capaz de efectuar un pase muy bien no es motivo para hacerlo cada vez que puedas. Que una estrategia te parezca interesante no es razón para usarla en un juego en el que no aporte nada.

La segunda razón del uso de procedimientos indirectos es que muchos magos solo se preocupan de actuar para otros colegas. Entonces recargan sus efectos de métodos complicados con la esperanza de que estos queden perdidos en la maleza y sean incapaces de reconstruirlos.

Alguno incluso ha perdido casi totalmente el contacto con los profanos, aún cuando estructure su magia para ellos: cuando hace un juego se comporta como si los espectadores tuviesen la misma mentalidad y forma de razonar de un mago profesional. Eso le lleva a esforzarse inútilmente por demostrar que no está utilizando tal o cual técnica, cuando al profano —que desconoce esos recursos— ni se le ha pasado por la cabeza.

Más adelante hablaremos de qué sutilezas y condiciones importan de cara al público profano. Ten presente que algunos ingeniosos procedimientos diseñados para imposibilitar que los magos usen el método, pueden dificultar que los profanos hagan el efecto. Además, te contare un secreto, aunque dudo que me creas. El mágico medio no es más que un profano con un conejito en su tarjeta de visita. Estructura tus juegos para engañar y entretener a los profanos y te sorprenderá descubrir cuántos magos te metes en el bolsillo.

El tercer motivo por el que se utilizan procedimientos indirectos es que suelen ser más fáciles, aunque también pueden hacer que el efecto no merezca la pena. Es una incomodidad que muchos magos se niegan a afrontar. Hace poco leí un artículo sobre presentación en una revista de magia. Junto a algunos consejos generalmente buenos, el autor dice: «Olvidate de los métodos complicados y busca la manera más fácil de hacer el juego». El problema es que a veces la forma más fácil de hacer el juego emplea el método complicado.

Un ejemplo es el cambio de los Ases en «Los Ases de McDonald» que describí antes. Otro ejemplo ilustrativo es «Open Travellers» de Larry Jennings. En su versión, los Ases se empalman transversalmente de modo que los paquetes nunca se toquen entre sí. Los magos que huyen del empalme han generado versiones en las que hay que juntar los Ases y luego separarlos. La tarea del mago es más fácil, pero el efecto se hace menos claro. Recuerda que tu trabajo es hacer las cosas fáciles para el público, no para ti.

La cuarta y última razón por la que se utilizan procedimientos indirectos es que a veces es la única manera de hacer un juego. Si la vía indirecta es la única, haz otro juego.

Admito que estas observaciones asumen un ideal que no siempre se puede conseguir. Como no podemos hacer magia verdadera, siempre tendremos que desviarnos un poco del ideal. La cuestión es hasta qué punto. Para ello puedes emplear lo que llamo «el test de la verdadera magia». Preguntate: «¿Cómo sería este efecto si pudiera hacerlo con magia real?». Considera entonces cuán diferentes son el método y el manejo de aquel ideal.

En la hipotética magia real siempre se emplearían los procedimientos más directos posibles. Si pudieras realmente leer la mente, pedirías a alguien que pensase una palabra e inmediatamente se la dirías, sin más. Como probablemente no puedes leer la mente, tendrás que recurrir a algún método indirecto. Eso está bien si los desvíos son mínimos y encuentras la manera de justificarlos.

Es permisible pedir a un espectador que elija una palabra de un libro «para asegurar de que hay muchas palabras para elegir». Incluso puede ser aceptable pedirle que escriba la palabra en un papel «para que quede constancia para el resto del público».

Pero si el espectador tiene que lanzar tres dados, sumar los números de las caras opuestas para llegar al número de la página, luego sumar los dígitos del número de

la página para determinar la línea, y finalmente escribir la palabra en un papel y guardar el papel dentro de tres sobres; no deberá sorprenderte que el público no entienda que el efecto es que alguien pensó la palabra y tú le leiste la mente.

Como siempre se puede ser más o menos directo, en cada caso habrá un elemento de juicio personal. El test de la verdadera magia no te dará una respuesta automática, todavía tendrás que tomar la decisión final. Pero te servirá al menos para centrar tu atención en la imagen global, es decir en el efecto.

CAPÍTULO DOS

CONVICCIÓN

1. DINÁMICA DE LA CONVICCIÓN

La fase expositiva

En casi todos los juegos de magia de cerca se distinguen lo que llamaremos la fase expositiva y la fase mágica. Robert-Houdin dijo que antes de convertir una manzana en naranja es necesario asegurarse de que el público sepa que es una manzana. Convertir la manzana en naranja es la fase mágica. Asegurarse de que sepan que es una manzana constituye la fase expositiva.

La fase expositiva va siempre antes; por ejemplo: dar a elegir una carta y hacer que la devuelvan a la baraja, colocar cuatro monedas en la mesa bajo cuatro cartas, pedir que firmen los Ases y perderlos por diferentes lugares de la baraja o colocar los Ases en «T» sobre la mesa y poner tres cartas sobre cada uno. Luego viene la fase mágica: hacer que la carta suba, que las monedas viajen de una carta a otra, sacar los Ases de bolsillos distintos o hacer que los Ases se reúnan en un paquete.

Al principio podría parecer que algunos juegos no se adecúan a este formato. Hacer aparecer una moneda en las puntas de los dedos, por ejemplo, ¿tiene fase expositiva? ¿No es únicamente magia? Tenemos que admitir que en ese caso particular la fase expositiva es tan breve que parece no existir. Pero la aparición de una moneda en las puntas de los dedos no tendría impacto si no ha sido precedida por algo que convenga al público de que la mano estaba vacía.

Los efectos de vanas fases como «Agua y aceite» o la carta ambiciosa también podrían parecer excepciones. Pero un juego de vanas fases no es otra cosa que una serie de efectos menores combinados. Cada fase tiene, a su vez, su propia fase expon-

niva y su propia fase mágica. En «Agua y aceite», cada fase comienza cuando el mago alterna los colores (exposición) y termina cuando los colores se separan (maga). En la carta ambiciosa, cada vez que introducimos la carta por el centro de la baraja estamos en la fase expositiva, y cuando la carta sube estamos en la fase mágica.

Estas dos fases casi podrían llamarse la parte aburrida y la parte interesante, lo cual no es muy exacto pues la fase expositiva también puede —y debe— ser interesante. Si un consigue que la fase expositiva sea interesante es probable que tu maga fracase, pues el público no estará prestando atención cuando llegues a la fase mágica. Lo que sí es cierto es que la fase mágica es inherentemente interesante, mientras la fase expositiva no lo es.

Esto conduce a muchos magos a tratar la fase expositiva como una molestia que hay que quitarse de encima lo antes posible, como si la exposición no fuera importante. Un típico ejemplo es el mago que dice: «No importa como controles la carta elegida. Al público le da igual. Lo que cuenta es cómo la reveles». La falacia de esta actitud resulta obvia cuando te das cuenta de que la fase expositiva y la fase mágica en la maga son equivalentes a la exposición y la frase final de un chiste. La frase final es la que hace reír, pero lo que es divertido es el chiste en su totalidad.

En otras palabras, en un chiste la fase expositiva determina cuán eficaz será la frase final. Imagínate a un cómico que se pone ante el público y recita sólo las últimas frases de los chistes. ¿Crees que provocará muchas carcajadas? ¿Crees que no importa lo que diga al principio porque al público sólo le importa el final? La preparación no es sólo necesaria sino además debe ser hecha de una cierta manera para que el chiste funcione. Cualquier humorista profesional te dirá que si un gag no tiene una adecuada preparación fracasará.

Del mismo modo, la fase expositiva en la maga no es una molestia sino un elemento crucial; no sería exagerado decir que es lo que determina con qué fuerza llegará el efecto al público. Bien es cierto que la fase expositiva debe ser lo más interesante posible, pero de ello hablaremos más adelante, en las secciones sobre significado sustantivo, significado situacional y ritmo. Por ahora analizaremos la que es quizás la consideración más importante para crear buena maga: hacer que la fase expositiva sea lo más convincente posible.

Grados de convicción

Uno de los factores más relevantes para determinar con qué fuerza llega la maga a los espectadores es el grado de convicción que logres en sus mentes. Cuanto más crea el público que la moneda está en la mano, más asombrado quedará cuando muestres la mano vacía. Dicho así parece obvio, pero muchos magos no saben que hay grados de convicción. Piensan que el público simplemente cree o no cree y que, por tanto, intentar reforzar la convicción sólo sirve si trabajas para otros magos.

Como prueba, tomemos «La baraja que cambia de color» («Color Changing Deck»). Algunas versiones de este efecto son muy convincentes (por ejemplo «Transmutation» de Larry Jennings y mi propio «Greek Poker») porque pasan muchas cosas antes de que la baraja azul cambie a roja, y durante el proceso, los espectadores ven lo que parece ser una gran cantidad de cartas de dorso azul.

Hay otras versiones en las que demostrar que la baraja es azul consiste en poco más que un par de mezclas hindúes con la baraja cara arriba, dejando ver ocasionalmente la carta de abajo. Algunos magos dirían que eso es suficiente porque una vez que la gente cree que la baraja es azul el resto es rizar el rizo. Pero profundice mos un poco más.

Supongamos que coges una baraja roja y le pones una carta azul encima, y luego guardas la baraja en un estuche azul. Si sacas esa baraja del estuche y la sujetas cara abajo en la mano, todo el mundo creerá que la baraja es azul, pero ¿piensas de verdad que si descargas inmediatamente la carta azul al regazo y extendieras la baraja para mostrar que es roja, habría suspiros de asombro?

Ni siquiera necesitas la carta azul de cobertura. Los profanos creen que en los estuches azules vienen barajas azules. Pon una baraja roja en un estuche azul. Durante la actuación, saca la baraja del estuche cara arriba. Todos creerán que la baraja es azul porque el estuche es azul. Ahora voltea la baraja cara abajo y extiéndela en la mesa. ¿Crees que te aplaudirán? Claro que no. El público reconsiderara lo asumido y llegará a la conclusión correcta de que has puesto una baraja roja en el estuche azul.

En ambos casos el público creía inicialmente que la baraja era azul. Pero la convicción era tan leve que al comprobar lo contrario, los espectadores pudieron reconsiderar su conclusión sin problemas.

Supongamos ahora que entregas una baraja al espectador y le pides que la mezcle, que la extienda entre sus manos, y que se asegure de que es azul. Recibes la baraja de vuelta, la volteas cara arriba por un instante, e inmediatamente la volteas de nuevo cara abajo, la extiendes sobre la mesa y es roja. ¿Tienes alguna duda de que el espectador se quedará sin habla? Lo cierto es que no tengo un método para esta versión, pero sé que si lo tuviera funcionaría bien. Tras un grado tan alto de convicción, volver atrás sería muy complicado para el espectador.

Los grados de convicción son un motivo por el que los métodos mágicos no son intercambiables y por el que una versión de un juego puede ser superior a otra. También explican por qué la magia visual es tan fuerte. Una persona nunca estará más convencida de que una carta es el As de Picas que cuando la tiene ante sus ojos. Demos un vistazo a los factores que influyen en la convicción.

Memoria emocional

Para lograr la convicción en la mente del espectador es importante recordar que intervienen elementos tanto racionales como irracionales. Consideremos el factor

que hemos llamado memoria emocional. Haz este experimento. Ejecuta una simple desaparición de una moneda ante algunos profanos. Simula poner la moneda en la mano pero no lo hagas. Habla durante diez segundos y abre entonces la mano para mostrar que la moneda no está. En otra ocasión haz exactamente lo mismo, pero habla durante un minuto antes de abrir la mano. Observaras que las reacciones son más fuertes en el primer caso.

«¿Que está pasando aquí?» Has hecho el pase correctamente las dos veces, pero cuando hablas mas tiempo parece que los espectadores comienzan a olvidar que te vieron poner la moneda en la mano. Y en cierto sentido lo han olvidado. Claro está, en un sentido estrictamente intelectual todavía recuerdan que se vieron poner la moneda en la mano; si lo preguntaras, lo verificarían.

Aunque la memoria intelectual no se ha desvanecido, la convicción emocional proveniente de haberte visto poner la moneda en la mano ha comenzado a diluirse. Cuanto más tiempo pase desde que cierras la mano en torno a la moneda hasta que la abres para mostrar la desaparición, menos sentirá el publico visceralmente que la moneda nene que estar en ella. Por eso la rutina con una sola moneda de Slydini es tan buena. Cada desaparición de la moneda está inmediatamente precedida de un momento en el que el público la vio en la mano.

Recuerdo dos actuaciones en las que este tema quedó perfectamente ejemplificado. En una ocasión el mago estaba haciendo una rutina de monedas a través de la mesa. Se ponía las monedas en la mano y, con la mano cerrada, pedía a una espectadora que señalara «el punto débil de la mesa». Cuando ésta procedía, él daba un par de golpes con el puño sobre dicho punto, cuestionando su debilidad. Entonces preguntaba a la espectadora si quería cambiar de idea. Cuando ella declinaba, él insistía. Tras determinar un nuevo punto débil, el mago preguntaba a otros espectadores si estaban de acuerdo. Una vez logrado el consenso general, el mago finalmente apoyaba el puño en la mesa y lo abría para revelar sólo tres monedas mientras su otra mano emergía desde abajo con la cuarta. La misma tortura se repetía con cada moneda.

De más está decir que el mago no provocó reacción alguna con ninguno de los atravesamientos y la razón está bastante clara: tras cada periodo intermitable de chachara irrelevante, los espectadores casi habían olvidado cuántas monedas tenía en la mano al principio. Una vez más, desde un punto de vista intelectual sí lo recordaban, pero la experiencia visceral de ver las monedas en la mano se había desvanecido.

Ése es también un ejemplo de por qué un mago no debe resaltar condiciones irrelevantes. «Esperaba realmente ese mago que la espectadora saliera diciendo: «No sólo hizo que la moneda atravesara la mesa. lo más impresionante es que me dejó elegir por dónde la atravesaría?»». Si me hubiera pedido a mí que señalara el punto débil, hubiera señalado entre sus orejas.

El segundo caso fue con un mago mucho más talentoso, que sin embargo permitió que el mismo error arruinara un efecto clásico. El mago trabajaba en una fe-

na comercial y el efecto en cuestión era «Truanto». Daba a elegir una carta, la cual se devolvía a la baraja. Luego volteaba la mitad de la baraja cara arriba y mezclaba ambas porciones.

Entonces llegaba el craso error. Debaba la baraja a un lado y empezaba un tenso discurso sobre el producto que representaba. Cuando al final extendió las cartas para mostrar que todas estaban cara abajo excepto la elegida, no causó ningún impacto. Había dejado que la impresión en la memoria emocional, de ver cartas cara arriba mezclándose con cartas cara abajo, se diluyera.

No podemos negar que promocionar un producto es un elemento vital al trabajar en una feria comercial. Pero si en vez de tener como rehén el final del juego para hacer que la gente se quede para la publicidad, hubiera terminado el efecto y entonces hablado sobre el producto, todos se hubieran quedado a escuchar con la esperanza de presenciar otro milagro como el que habían visto.

Mi amigo Pat Cook me relató que había visto algo en magia que él creía imposible. Pensé que me describiría el último milagro de las cartas o de las monedas, pero se trataba de un mago que revelaba una carga gigante al final de una rutina de «Chop Cup» y no lograba ninguna reacción.

Le pregunté si se trataba de un público de magos. Me dijo que eran profanos que habían pagado una entrada. Yo le dije: «Pues vaya, se le había visto la trampa». Pero Pat me aseguró que no y continuó explicando que, después de efectuar la carga perfectamente, el mago dejó el cubilete cargado en la mesa y empezó a hablar durante largo rato. «Habló tanto», dijo, «que cuando reveló la carga al público ya no le importaba». Yo diría que en el momento en que mostró la carga, los espectadores ya no recordaban emocionalmente haber visto el cubilete vacío.

A veces el desvanecimiento de la memoria emocional es inherente a un efecto, como ocurre con muchas versiones de «Elevator Cards» («Las cartas ascensor»). El mago reparte, por ejemplo, el As, Dos, Tres y Cuatro de Corazones en fila sobre la mesa. Cada una de esas cartas se va colocando en una posición en la baraja y se hace aparecer en otra. Para el momento en que el mago llega al Cuatro de Corazones, habrá pasado demasiado tiempo desde que se mostró dicha carta. En consecuencia, cada fase es un poco más débil que la precedente, que es justamente lo contrario de lo que requiere una buena rutina.

Recuerda el consejo de Robert-Houdin de que antes de convertir una manzana en naranja debes asegurarte de que los espectadores tengan claro que es una manzana. Podríamos añadir que no debe pasar mucho tiempo entre el último instante en que el público ve la manzana y el primer instante en que ve la naranja.

Hay otros factores, aparte de la memoria emocional, para determinar el lapso de tiempo óptimo entre la situación inicial y la situación final. Uno es la posibilidad de crear suspense antes de la revelación, en lo cual profundizaremos más adelante. Observa que en la historia del «punto débil» no había nada que creara suspense. El momento para hacerlo en «Monedas a través de la mesa» es al golpear la mano con

tra la meta. Una breve pausa antes de levantar la mano y revelar las monedas restantes puede aumentar la expectación.

Otro factor a considerar es el engaño. Si pasa muy poco tiempo, al público le resulta fácil rebobinar y deducir lo que puede haber ocurrido. Si muestras que una moneda ha desaparecido un instante después de ponerla en la mano, no será muy difícil deducir que la debes haber retenido en la otra mano. Si haces un doble volteo para mostrar una carta, volteas la carta doble de nuevo sobre la baraja, e inmediatamente muéstras que la carta superior es diferente, la mayoría de la gente pensará que la carta que mostraste originalmente está todavía encima, aun cuando no comprendan la mecánica del doble volteo. Es mucho más engañoso tomar la carta doble cara abajo y frotarla en la mesa antes de revelar el cambio. Pero no te quedes frotándola cinco minutos y tampoco preguntes en qué parte de la mesa debes frotarla.

Deterioro de la convicción

En muchos casos la convicción creada al principio disminuye en el transcurso del efecto y cada fase subsiguiente se va haciendo más débil en vez de más fuerte.

Consideremos la típica reunión de Ases. El mago coloca, supuestamente, los cuatro Ases en «T». En realidad los tres Ases de las posiciones secundarias han sido cambiados secretamente por cartas cualesquiera.

Cuando el primer As se une al As principal, el espectador se asombra. Cuando el segundo se une a ambos, comienza a preguntarse si eran realmente Ases. Cuando llega la transposición del tercer As, el espectador está seguro de que los Ases no estaban en la mesa al principio. Aunque no sabe cómo ocurrió el cambio, su convicción inicial ha desaparecido a tal punto que la última fase del juego es la menos fuerte, en lugar de lo contrario.

En «Siguiendo al líder» se colocan diez cartas rojas y diez negras en sendos montones cara abajo. A cada montón se asigna una carta líder del mismo color. Cuando las cartas líderes se cambian de lugar, las otras parecen seguirles; se van volteando cartas rojas de lo que era el montón de cartas negras y viceversa. La transposición de las cartas líderes con cartas del mismo color que se van volteando de los montones se repite hasta que ambos se agotan.

La primera vez que se intercambian los líderes, el efecto es asombroso porque el espectador estaba seguro de saber dónde estaban las cartas rojas y dónde las negras. Al llegar a la mitad del juego, se ve obligado a deducir que no había un paquete sólo de cartas negras y otro sólo de cartas rojas, como él había creído. El mago piensa que el mensaje de cada repetición es: «Las cartas que están cara abajo siguen a los líderes sin importar cuántas veces estos se intercambien». Pero el verdadero mensaje que llega al espectador es: «Te equivocaste al creer que cada paquete era de un solo color».

Aunque el espectador quizás no entienda cómo fue engañado al principio, al deducir que el truco se basa en ese engaño inicial, su interés se diluye y con él la

ilusión. Esto también ilustra la diferencia entre la perspectiva de los magos y la de los profanos. Para el mago, quedarse perplejo por cómo ha sido engañado al principio es suficiente para quedar fascinado. El profano, al deducir que todo se basa en el engaño inicial, percibe el juego como un puzzle y pierde interés.

La carta ambiciosa es otro ejemplo. El primer par de veces que la carta sube, no hay duda de que estaba realmente por el centro. Al llegar a la cuarta vez, el espectador ya estará pidiendo ver la cara de la carta antes de que la insertes.

En «Elevator Cards», del cual hemos hablado, hay un detenimiento de la convicción, además de llevar al límite la memoria emocional. A ti mismo se te ocurren otros ejemplos, pues muchos de los juegos en los que hay repeticiones son potencialmente vulnerables a este problema.

Esto no quiere decir que no exista solución ni que haya que evitar los efectos repetitivos. Las versiones realmente buenas de esos juegos son las que van reforzando la convicción a medida que el efecto avanza. Volvamos a «Los Ases de McDonald». Los cuatro Ases se colocan en la mesa cara arriba. Por más asombrosa que sea la desaparición de cada As, el espectador no tendrá la menor duda de las posiciones de los otros Ases, pues los tiene ante sus narices.

En «Jazz Aces» se usan sólo ocho cartas: cuatro Ases y cuatro cartas negras. Cada vez que un As se reúne con el líder, el mago muestra que las cuatro cartas de su mano son negras, con lo cual demuestra indirectamente que las de la mesa son Ases. En «Slow Motion Aces» de Vernon, el mago muestra la cara del último As justo antes de la última fase, logrando que la fase final sea la más fuerte.

Bill Miesel, por su parte, ha publicado una versión de «Siguiendo al líder» en la que a mitad del camino el mago muestra que las cartas que quedan en los paquetes son todas rojas en uno y todas negras en el otro; y aún así continúa con las transposiciones. También se han ideado manejos de la carta ambiciosa en los que el mago muestra la cara de la carta al insertarla en la baraja. El mago audaz reservará tales manejos para la parte final de la rutina, cuando es necesario contrarrestar el deterioro de la convicción.

Los medios específicos adecuados dependen de cada juego. Lo que muestran estos ejemplos es el valor de mantener un alto nivel de convicción a lo largo de efectos repetitivos, ya sea mediante alguna condición (como poner los Ases sobre la mesa cara arriba) o recurriendo a algún elemento de convicción (como dejar ver la cara de la carta ambiciosa). Veamos más de cerca cómo funcionan las condiciones y los elementos de convicción.

2. CONDICIONES

El factor crucial para determinar cuánto convicción se consigue con un efecto es lo estrictas que sean las condiciones en las cuales se presenta. Me refiero a cosas como

si un espectador mezcla la baraja, si una carta elegida se firma, si los Ases se reúnen mientras la espectadora tenía su mano sobre el paquete líder, si ciertos procedimientos claves son efectuados por el mago o por el espectador, si se permite al espectador que piense cualquier carta o si se limita su elección, si la magia ocurre sin que el mago toque los accesorios, o si haces el efecto con objetos propios o prestados.

Muchos te dirán que tales detalles solo importan a otros magos. Esa posición gana cada vez más peso porque muchos magos que actúan solo para otros magos se obsesionan con las condiciones de un efecto y excluyen todos los otros factores. Cuando uno de esos magos actúa para público profano, se hace evidente que los elementos condicionales a los que ha dado tanta importancia resultan irrelevantes.

¿Quieres decir esto que a los profanos no les importan las condiciones? En realidad, el asunto es esencial tanto para éstos como para los magos. Pero las condiciones que impresionan a unos y a otros suelen ser diferentes. Las reacciones de los magos a las condiciones están definidas por sus conocimientos sobre cómo tales efectos se realizan realmente; las reacciones del profano dependen de cómo ellos, a veces ingenuamente, creen que tal efecto se podría llevar a cabo.

Digamos que haces la carta al sobre/cartera para un público mixto de magos y profanos. Una vez devuelta la carta firmada a la baraja, muestras la mano vacía, la introduces en el bolsillo de la chaqueta y sacas la cartera. Abres la cremallera y sacas un sobre. Muestras que la solapa del sobre no sólo está cerrada sino además pegada con un punto de cera.

A los magos les sorprenderá que hayas mostrado la mano vacía antes de sacar la cartera, pues saben que eso no es posible con el método tradicional. Los profanos se verán manos afectados puesto que si la carta se perdió convincentemente en la baraja no se les ocurrirá pensar que podrías tenerla escondida en la mano. Ni siquiera se les ocurrirá que es posible introducir una carta empalmada instantáneamente en un sobre cerrado. Por lo tanto creerán que la mano está vacía aún cuando no la muestres. Los magos, por el contrario, podrían creer que la mano no está vacía aún si la muestras.

A los profanos les impresionará que el sobre este sellado con cera, pues ello parece imposibilitar la introducción de la carta aún mas que solo pegando la solapa. Esta condición no impresionará a los magos, que saben que la carta no se introduce por la abertura de la solapa. Entonces tanto a los magos como a los profanos les asombrarán las condiciones, pero por distintos motivos.

Te dare otro ejemplo de mi propia experiencia. Cuando trabajo para profanos, siempre me remango. He descubierto que esta condición hace la actuación mucho más memorable, pues elimina una posible explicación (cartas escondidas en las mangas). Claro que esto no impresiona a los magos, quienes saben que la noción de las cartas en la manga es un mito.

Por cierto, no asumas con aire de superioridad que esa fijación de los profanos con las mangas es por falta de inteligencia. Pongámonos en su lugar. Un público me ve hacer «Darwin's Wild Card», por ejemplo, juego en el que ocho Doses ne-

gros se convierten en Nueves rojos de manera incomprensible. Es lógico que se pregunten de donde salieron los Nueves y a dónde se fueron los Doses.

Como mis manos están claramente vacías al principio e innegablemente vacías al final, y no se han acercado a ningún lugar donde puedan esconderse las cartas, es perfectamente racional sospechar que el lugar de donde provienen esté cerca de las manos. Con la información de la que dispone el profano, sospechar de las mangas es una conclusión inteligente e inevitable.

Pero al remangarte eliminas el último refugio de la lógica. El espectador ya no puede evitar que sus emociones reaccionen con asombro. Cualquiera que haga un tomaga visual puede aumentar el impacto de su magia ante profanos en un cinco por ciento simplemente subiéndose las mangas.

La experiencia me ha enseñado que las tres primeras explicaciones que se le ocurren a un profano al ver magia con cartas son: cartas en la manga, cartas marcadas y cartas repetidas. Si transformas una carta en otra, sospecharán que la cambias por una que ocultas en la manga. Si identificas una carta elegida, sospecharán que la baraja está marcada. Si haces que una carta viaje de un lugar a otro, sospecharán que usas cartas repetidas.

Por ello puedes mejorar tales efectos imponiendo condiciones que eliminen esas soluciones. Ya he recomendado actuar remangado. Identificar una carta elegida será más eficaz si das a elegir la carta de una manera en la que tú no veas su dorso en ningún momento. Por ejemplo, puedes dar a elegir la carta mientras te vuelves de espaldas o pedir al espectador que se fije en una carta en vez de extraerla de la baraja.

Si vas a hacer que una carta viaje a un lugar imposible, conviene tomar medidas para eliminar la posibilidad de una carta repetida. Lo ideal suele ser que firmen la carta. Irónicamente, los magos rara vez sospechan de las mangas, barajas marcadas o cartas repetidas, lo cual hace posible engañarles con esos mismos recursos.

Como los magos somos a menudo espectadores de magia, nos puede resultar difícil distinguir entre las condiciones que nos impresionan y las que impresionarían al público profano cuando actuamos.

Recientemente lei una versión de «Triunfo» llamada «Named Triumph» (Triunfo nombrado), en la que el espectador nombra una carta, en vez de sacarla de la baraja. Al final, la carta nombrada es la única que está cara arriba. El efecto fue altamente elogiado por el editor en la solapa de la cubierta del libro.

Esa versión debe ser más eficaz para magos que la versión clásica, pero menos para el público. Puedo predecir con cierta confianza la reacción de un profano. Cuando muestras orgullosamente la disposición final de las cartas al final de tu despliegue técnico, te mirará poco impresionado y dirá: «Pues claro, yo te dije cuál era mi carta».

Si observas atentamente a los profanos cuando les das a elegir una carta verás que se ponen bastante paranoicos al ocultar la cara de la carta de tu vista. Si les pides que muestren la carta a otros, lo harán con mucho cuidado de que tú no la veas.

Si ocurre algo al devolver la carta a la baraja que les haga sospechar que has podido verla, exclamarán: «¡La viste! Déjame elegir otra».

Una vez vi a un prominente mago de las pedir a una espectadora que nombrara su carta para el resto del público al final del juego antes de revelarla. Ella se negó, lo cual generó una batalla que por poco no acabó en que el mago echara la espectadora de su bar. Yo también, a veces, he encontrado resistencia a la hora de pedir al espectador que nombre su carta al final de un juego. Si los profanos se muestran reacios a nombrar su carta, imagínate lo poco que les impresiona un juego en el que nequen que nombrarla al principio.

Para el profano, todo el seundo de los juegos en los que se elige una carta reside en que el mago no sabe qué carta es. Eso es lógico para ellos pues la única manera en que un profano podría encontrar una carta en la baraja es sabiendo qué carta busca.

Por el contrario, los magos saben que muchos juegos dependen de controlar la posición de la carta elegida en la baraja y no de saber qué carta es. Les impresiona una versión de «Triunfo» en la que pudieran nombrar cualquier carta de una baraja mezclada pues ello excluiría todos los controles que suelen emplearse. Los profanos no saben nada de tales controles. Para ellos una versión de «Triunfo» en la que su carta se pierde, sin que tú sepas cuál es, resulta más asombrosa.

Es un ejemplo de cómo puedes engañarte a ti mismo al creer que los profanos no aprecian las sutilezas y que da igual utilizar un método que otro. Haces tu «Named Triumph» («Triunfo nombrado») y, para tu desilusión, es recibido con bostezos, ante lo cual podías pensar: «Es que los profanos no saben lo que es la buena magia. Da igual si les hago el 'Slop Shuffle'».

Pero si te das cuenta de que la apreciación de las condiciones por parte del profano está moldeada por sus nociones ingenuas de cómo creen que la magia se hace, puedes tomar el siguiente camino, que he denominado «Unnamed Triumph» («Triunfo no nombrado»). Entrega la baraja a un espectador para que la rote y luego da a elegir una carta por abajo (*peek*). Da un vistazo secreto a la carta elegida y pide al espectador que mezcle otra vez. Para el público, no hay manera de que puedas saber ni la identidad ni la posición de la carta, lo cual es cierto a medias. Haz entonces el manejo de «Named Triumph», empleando la información obtenida mediante el vistazo.

El dar la baraja a mezclar justo después del vistazo puede incluso incorporarse a la presentación. Cuando el espectador te devuelva la baraja, di: «Menos mal que mezclaste como una persona normal. La última vez que hice este juego el tío mezcló así». Entonces procedes con las mezclas cara arriba/cara abajo. Esta es una eficaz versión de «Triunfo» que debe asombrar tanto a magos como a profanos.

Espero que estés apreciando que las condiciones dependen de la percepción del público. La percepción, a su vez, depende del punto de vista del profano, que es muy diferente al de los magos. Con esto podemos formular un principio bast

co: *La impresionante de una condición depende de la percepción del público, no de la realidad de la situación*

Este poderoso secreto significa que muchas veces podrás mejorar un efecto haciendo más difícil. Lo haces incorporando una condición que parezca importante aunque no afecte en absoluto el procedimiento.

Ya hemos visto el ejemplo de trabajar remangado. Otra buena ilustración es un manejo para el final de «Twisting the Aces» de Vernon que ideé hace años. Lo llamo «Twisting the Case». Para no extenderme demasiado asumiré que estas familiarizado con el efecto original.

Procede con la versión original de Vernon hasta que los tres primeros Ases se hayan girado. El último As (el de Picas) está secretamente cara arriba en medio del paquete. Haz una cuenta Elmsley, como en el original, para mostrar aparentemente las cuatro cartas cara abajo. La última carta se coloca abajo, dejando el As de Picas la tercera por arriba. Mete el paquete en el estuche de la baraja. Cierra el estuche y ponlo en la mesa. Gíralo sobre la mesa ciento ochenta grados con las puntas de los dedos, emulando la floritura empleada para los tres primeros Ases.

Abre el estuche y haz resbalar el paquete a la mesa cara abajo. Con un poco de práctica, verás que puedes hacerlo fácilmente sin que las cartas se extiendan. Deja que el público vea que no queda nada en el estuche. Con un solo dedo, extiende el paquete en la mesa dramáticamente para revelar el As de Picas cara arriba.

Este manejo no dificulta el efecto. Aunque los magos saben que todo está hecho antes, los profanos creerán que has volteado el As mientras el paquete estaba en el estuche: una condición muy impresionante. Pruébalo y verás que la reacción será el doble que con la versión original, simplemente por haber tenido en cuenta el punto de vista del público.

Hay también condiciones que impresionan tanto a magos como a profanos, aunque muchos magos no lo admitirían. Aquí, como en tantas otras áreas de la presentación, algunos profesionales subestiman la inteligencia del público. A los magos les encanta la versión de Paul Gertner de los cubiletes en la que utiliza bolas de metal. Los espectadores aprecian que meter y sacar tales bolas de un cubilete sin ruido es un tremendo desafío técnico. Pero he oído a magos elogiar este efecto y luego constatar: «Claro, sólo es bueno para magos». Presumiblemente creían que se necesita experiencia y años de estudio para saber que una bola de metal hace ruido al chocar con un cubilete de metal.

Paul, como competente y experimentado profesional, va mucho más allá y usa la rutina en sus actuaciones para profanos. Para no correr riesgos, empieza por señalar cuánto más difícil es hacerlo con bolas de metal. Por cierto que también lo hace notar cuando actúa para magos, quizás a sabiendas de que podrían pasarlo por alto, por estar ocupados en intentar pillar el pase siguiente.

La incapacidad para entender qué condiciones importan al público es una razón por la que tanto material publicado en magia es inútil en el mundo real.

Se han editado innumerables versiones de «The Spectator Cuts to the Aces» («El espectador corta por los Ases»). Michael Skinner me mostró una versión muy elemental y me dijo que era la más fuerte que había encontrado para público profano. Lo que esa versión tenía, que le faltaba a casi todas las otras, era que el método permitía que fuera el espectador quien volcara la carta superior de cada paquete para revelar los Ases. La mayoría de los métodos incluyen un cambio en ese momento y por tanto requieren que sea el mago quien voltee las cartas.

La clave para que este juego sea eficaz es convencer al espectador de que ha sido él quien ha encontrado los Ases. La mejor manera es permitiéndole que el mismo haga los cortes y voltee las cartas. He podido comprobar que Michael tenía razón. Casi todas las versiones de este efecto adolecen de esa condición vital, por lo que no son más que ejercicios sin sentido. Ha sido mucho el ingenio vertido para idear algunas de esas versiones, pero esa creatividad se ha centrado en los elementos que menos importan al público.

Si todavía dudas de que las condiciones sean un factor clave para determinar el impacto de un efecto ante el público, intenta ver a Daryl hacer su versión de «La carta ambiciosa» para profanos. Ésa es la versión que acaba con la baraja etada con un trozo de cuerda. A pesar de esa condición, la carta firmada se inserta limpiamente por el centro e inmediatamente se muestra que ha sobido. Ese final destruye al público profano. Pero la única diferencia entre la primera fase de la rutina de Daryl y la última son las condiciones bajo las cuales se presenta.

Cómo identificar las condiciones importantes

Imagínate que no sabes nada de magia. Escoge un efecto en el que quieras trabajar y trata de averiguar cómo se hace. Usa toda tu inteligencia pero no tus conocimientos mágicos. Cuando hayas desarrollado algunas teorías, verás que aquellas condiciones que parezcan rebautas, tendrán impacto en el público profano.

Intenta acordarte de cuando eras profano. A mí me ha resultado muy útil para comprender cómo piensan los espectadores. La primera vez que te interese en la magia, verás muchos juegos en tus visitas a la tienda de magia o a las reuniones de una sociedad mágica. Piensa en los que te causaron mayor impresión y por qué. Las condiciones que te impresionaron entonces son las que asombrarán a tu público ahora.

Lo más importante es escuchar al público. Los espectadores te darán de muchas maneras lo que les parece fundamental. La primera fuente de información son sus reacciones. Si has probado hacer diferentes versiones del mismo juego y una logra mejores reacciones que las otras, comprueba si la más fuerte contiene una condición particularmente eficaz para profanos.

A veces la gente te dirá directamente, a ti o a otros espectadores, lo que le parece importante: «¡Y lo hizo remangado!».

Es instructivo escuchar a los profanos describir a otra persona algún mago que han visto. Siempre omitirán muchos detalles. Los puntos que incluyan en el relato serán los esenciales.

Te sorprenderá lo perceptiva que es la gente. Un señor mayor, totalmente profano, me contó de un maravilloso mago que había visto en su juventud. Aunque no recordaba su nombre, estaba claro que hablaba de Cardini. Lo que más le impresionó, que fue lo que repitió una y otra vez, era cómo el mago podía efectuar aquellas complejas manipulaciones con guantes. A muchos magos les pareciera que esa condición es irrelevante.

El test de lo que tienen que creer

Esta es una técnica muy simple para identificar las condiciones importantes. Hazte la pregunta: «¿Cuál es la falsa premisa que el público tiene que creer para percibir el efecto como un milagro? Por ejemplo, en la carta rota y recompuesta, sería que la carta recompuesta es la misma que has roto al principio. En «Triunfo» deberían creer que las cartas cara arriba y las cartas cara abajo están realmente mezcladas. En la ambiciosa que la carta que aparece arriba es la misma que has perdido por el centro. En una reunión de Ases, tienen que estar convencidos de que los cuatro Ases están en cuatro paquetes distintos al principio. La respuesta será casi siempre evidente. El truco reside en formular la pregunta.

Una vez que hayas determinado lo que público tiene que creer, sabrás que toda condición que refuerce tal convicción mejorará el juego. Las condiciones que se relacionen con otros asuntos importarán poco.

Una vez intenté crear una localización de Ases milagrosa. Sabía que para lograrlo tenía que convencer al público de que no tenía ni idea de dónde estaban los Ases al principio. Esa era la falsa premisa que debían creer. Por lo tanto era allí donde había de concentrar mis esfuerzos.

Me impuse tres condiciones: hacerlo con baraja prestada, pedir a un espectador que mezclase antes de empezar, y que una espectadora me tapase los ojos mientras yo encontraba los Ases. La baraja prestada les convence de que los Ases no pueden estar afeitados, marcados o preparados de ninguna manera que me permita encontrarlos por el tacto. La mezcla del espectador garantiza que no puedo saber la posición de ninguna carta. Tener los ojos tapados significa que no puedo buscar los Ases con la vista mientras mezclo y corto. El efecto resultante, «Blind Aces», está publicado en mi libro *Cardshark*.

En algunos casos lo único que los espectadores tienen que creer es realmente cierto. Por ejemplo, en la carta a la cartera, tienen que creer que la carta que aparece en la cartera es la misma que fue perdida en la baraja; y en realidad lo es. Pero todavía es necesario que firmen la carta para que lo crean. El hecho de que algo sea cierto no garantiza que el público lo asumirá como tal.

Ocasionalmente habrá dos, o incluso tres, falsas premisas que el público tiene que creer. En la carta al sobre deben estar convencidos de que la carta que aparece en el sobre es la misma que se perdió en la baraja, pero también tienen que creer que el sobre está completamente cerrado.

Al Baker ha dicho a menudo que muchos juegos han sido estropeados por mejoras, pero aún así los libros del propio Baker están llenos de versiones mejoradas de efectos clásicos. Está claro que él no creía que todo esfuerzo por mejorar un juego fuese en vano. ¿Cuál es, pues, la diferencia entre aquellos esfuerzos que consiguen mejorar un juego y aquellos que lo estropean? Creo que la diferencia está en no entender que condiciones de un juego importan al público.

Una mejora que refuerce una condición importante, siempre produce un efecto mejor. Pero muchas versiones «mejoradas» eliminan condiciones importantes para facilitar la ejecución. Entonces, al intentar que un juego sea más conveniente de hacer, se destruye la característica que hacía que mereciera la pena. De los elementos de tu magia que pueden importar al público, tu conveniencia personal no es uno de ellos. Tengo presente al leer las siguientes reflexiones.

La condición del no contacto

Esa condición es aplicable a tantos efectos y es tan importante para el público, e ignorada con tanta frecuencia por los magos, que la trataremos por separado. Si un efecto involucra la transposición de un objeto del punto A al punto B, el efecto será más fuerte si el punto A y el punto B no entran en contacto.

Si el efecto consiste en el viaje de una moneda de la mano derecha a la mano izquierda, el impacto se reducirá si las manos entran en contacto, aunque sea por un breve instante. Si una carta elegida viaja de la baraja a tu cartera, el impacto será menor si se coloca la cartera sobre la baraja al sacarla del bolsillo.

Pero, cuidado, si preguntas al espectador cómo la moneda puede viajar de una mano a otra, incluso si las manos se tocasen, siempre que los puños permanezcan cerrados, no será capaz de responderte. Tampoco podrá decirte cómo pudo entrar la carta en la cartera sólo porque colocaste ésta momentáneamente sobre la baraja. La gente percibe intuitivamente que la tarea resulta más fácil si ambos puntos entran en contacto y, por supuesto, están en lo cierto.

Como esta condición se percibe a nivel subconsciente, el espectador puede no saber por qué el juego le deja indiferente. De hecho, los factores más importantes que determinan el efecto de un juego en el público funcionan a dicho nivel. Aún así, a través de tus comentarios los espectadores suelen dar pistas más reveladoras de lo que te imaginas respecto a la influencia de estos factores.

Otra manera de violar la condición del no contacto es llevar visiblemente algún objeto del punto A al punto B antes de la transposición invisible de otro objeto. En «Between Your Palms» («Entre sus palmas»), de Alex Elmsley el mazo comienza de-

jando una carta a un lado sin mostrarla. Esa carta, mas tarde, resultará ser la misma que el espectador eligió y firmó después. Sería difícil imaginarse una premisa más asombrosa. Pero este juego, que tanto gusta a los magos, deja fino al público profano.

El problema no está en la trama i no en el procedimiento, que viola la condición del no contacto. El mago, antes de revelar la identidad de la carta, la pone en contacto con otras dos cartas elegidas que fueron extraídas de la baraja tras perder la fuerza.

Hay otras versiones en las que la carta que se deja a un lado está rodeada de otras dos cartas, o de cuatro cartas de un mismo valor, pero ninguna ataca el problema principal. Sólo en la versión de Ed Brown se consigue un grado de aislamiento, insertando la carta en un compartimiento de una cartera mientras otras cartas elegidas se guardan en otro compartimiento. Como ejemplos de este tipo de efecto que sí observan la condición del no contacto puedes remitirte a «The Dream Card» en *Darren Ortiz at the Card Table* y «The Psychotronic Card» en *Cardswork*.

Cualquier revisión de la literatura mágica o cualquier experiencia a largo plazo en magia de cerca i acarà a la luz mas efectos en los que se viola la condición del no contacto. En ciertas reuniones de Ases uno de los paquetes secundarios debe entrar en contacto con el paquete líder. En otros en los que la carta elegida se extrae de la baraja, esta entra previamente en contacto con el estuche. En algunas versiones de las cartas viajeras («Cards Across»), los paquetes se unen antes.

Mu convicciones sobre la importancia de la condición del no contacto para el público i on el resultado de muchos años de observación. Creo que cualquiera que experimente con diferentes versiones del mismo juego llegará a la misma conclusión, aunque comprendo que muchos se resistirán a aceptar mis argumentos.

Los espectadores creen que la falta de contacto entre el punto A y el punto B hace el juego más difícil, y están en lo cierto. Muchos magos presentan versiones que incluyen el contacto entre ambos puntos, sencillamente porque son mas fáciles de hacer. A pesar de que sostengan que la característica del no contacto no importa al público, generalmente intentaran estructurar el efecto de modo que A y B entren en contacto por el menos lapso de tiempo posible. Por ejemplo, en una versión de las cartas viajeras, los paquetes podrian rozarse apenas un instante. Pero debe quedar claro que si no entran en contacto en absoluto el efecto será aún mejor.

La globalidad de lo publicado en libros y revistas de magia reflejará siempre lo más fácil de inventar y no lo más eficaz. La globalidad de lo que la mayor parte de los magos presenta reflejará siempre lo más fácil de hacer y no lo que causa mayor impacto. Como muchos magos tiemblan ante la idea de empalmar una carta, las versiones de la carta a la cartera en las que no se requiere el empalme seguirán proliferando y ello casi siempre supondrá que la cartera entre en contacto con la baraja, o bien que se inserten absortamente otras cartas en la cartera o en el bolsillo ante de extraer la carta elegida y firmada. Esas versiones son de más fácil ejecución, pero carecen de la corricción y la claudad de las que requieren empalmes. Tú mismo tendrás que decidir tus prioridades.

Dramatización de las condiciones

A estas alturas ya habrás podido apreciar el importante papel de las condiciones para maximizar el impacto de un juego. Pero las condiciones sólo afectarán a los espectadores si logras que aprecien sus consecuencias, no sólo intelectualmente sino también a nivel emocional. La clave para lograrlo es la dramatización.

Los mejores ejemplos pueden encontrarse en la publicidad televisiva. Las agencias de publicidad comienzan por determinar qué característica de un producto quieren resaltar. Entonces buscan la manera de comunicarla de una manera memorable.

Esto puede verse en casi cualquier anuncio publicitario. Si quieren que aprecies que un coche anda con suavidad, quizás pidan a un joyero que come un preciado diamante mientras va sentado en el asiento trasero del coche que viaja sobre un pavimento irregular. Si quieren que aprecies la seguridad con que se cierra una bolsa de plástico para comida, podrían llenar la bolsa de abejas enfadadas. Y si quieren resaltar la potencia de una aspiradora la mostrarán aspirando tornillos y tuercas de acero.

Hay que aprender a vender las condiciones de los efectos como si fueran la cualidad de los productos que presentan esos anuncios de modo que lleguen a las emociones del espectador, no sólo al intelecto.

No intentes dramatizar todas y cada una de las condiciones, pues con ello disminuirás el impacto de esta técnica. El test de lo que hay que creer te ayudará a elegir. Las condiciones relativas a lo que el público tiene que creer para que el juego parezca un milagro son justamente las que conviene dramatizar.

Con acciones: Veamos el efecto de la baraja Ultra-mental, en el que se muestra que una carta pensada resulta ser la misma que el mago había vuelto previamente en la baraja. El impacto depende de la certeza del público de que el mago no pudo haber sabido qué carta elegiría el espectador. El mentalista Chet Miller dramatizaba este punto haciendo que un espectador elegido al azar fuera a un teléfono público y llamara a un conocido que viviera a no más de cien kilómetros del lugar de la actuación para que nombrara una carta. ¿Cómo puede un público dejar de apreciar la imposibilidad de adivinar la elección de ese distante desconocido? La limitación de los cien kilómetros es un ingenioso ejemplo de la convicción ilógica que vemos más adelante.

Al presentar el mismo efecto, Al Koran pedía a un espectador que pensara una carta. Entonces le decía que la olvidara y pensara en otra y luego que olvidara la segunda y pensara otra más. Esa tercera carta era la que adivinaba en su predicción. Como él subrayaba en su charla, ¿cómo podía adivinar qué carta iba a pensar el espectador después de cambiar de idea dos veces? Esto no significa nada para los magos a quienes sólo importan los métodos, pero puede significar una diferencia enorme para quien intente causar un máximo impacto en el público.

Veamos un ejemplo más de cómo dramatizar la libertad de elección. En el forzaje 14/15, se ordena la baraja de manera que dos cartas cualesquiera adyacentes su-

men siempre eatorce o quince. La manera típica de manejar este forzaje es pedir al espectador que corte y que tome las dos cartas del punto por donde cortó. Supongamos, más bien, que extiendes la baraja cara abajo en la mesa y entregas el Comodin al espectador para que lo inserte cara arriba por cualquier lugar de la extensión. Entonces explikas que para el juego necesitas dos cartas. Puedes utilizar las dos que están encima del Comodin, las dos que están debajo, o la que está encima y la que está justo debajo. El espectador puede elegir. El resultado es el mismo, pero el manejo dramatiza la variedad de elecciones disponibles.

A Don Alan le gustaba dramatizar un juego después de haberlo acabado para hacer notar su imposibilidad. Por ejemplo, tras hacer aparecer una bola o una tuerca de metal gigante, la levantaba de la mesa y la dejaba caer sonoramente. Del mismo modo, al hacer aparecer dos bolas grandes en su rutina de «Chop Cup», simulaba intentar introducir las de nuevo para demostrar que no cabían juntas. Cuando Brothel Hamman acaba de hacer su «Micro-Macro», entrega al espectador la baraja normal y el estuche miniatura pidiéndole, irónicamente, que vuelva a guardar las cartas en el estuche; no hay mejor manera de dramatizar la imposibilidad.

Don Alan usa un detalle similar al final de «Ring Flight» (el efecto en el que el anillo de una espectadora desaparece de la mano del mago y aparece enganchado a su llavero). Al final del juego, entrega el llavero a la espectadora y le pide que saque su anillo. Invariablemente, a ésta le lleva un tiempo quitarlo. Entonces, para los miembros más lentos del público, Alan dice: «Si les parece difícil sacarlo, imagínense meterlo».

Una de las ideas más creativas que he visto para dramatizar una condición es la presentación de Franklin Taylor de la moneda en la botella, publicada en la revista *Flourish*. Taylor sacaba una moneda de diez céntimos (*dime*) y otra de veinticinco (*quarter*) y preguntaba a un espectador cuál creía que sería más fácil de meter en la botella. El espectador, naturalmente, decía que el *dime* (la más pequeña). Taylor le entregaba entonces esa moneda y la botella para que lo intentara. El espectador descubría que la moneda pequeña no cabía por el cuello de la botella. Podrías imaginarte cuánto más impresionante haber sido cuando Taylor introducía la de veinticinco.

En algunos juegos de cartas, es importante que el público recuerde que un espectador metió. Un método simple y eficaz para lograrlo es pedir a tres espectadores distintos que mezclen consecutivamente.

Harry Houdini era un experto en dramatizar condiciones. En su escape del cántaro de leche («Milk Can Escape»), la condición más importante era que estaba sumergido y no podía respirar hasta que escapara. Para dramatizarlo, comenzaba por preguntar cuánto gente del público podría aguantar la respiración por un minuto. Al ver varias manos levantadas, les pedía que aguantaran la respiración mientras él cronometraba. Los espectadores se iban rindiendo uno a uno, desahogados por tomar aire.

Más tarde, cuando Houdini luchaba por escapar, un gigantesco reloj contaba los segundos. Con la memoria de su propia experiencia fresca en sus mentes, la alarma de los espectadores aumentaba a medida que el tiempo iba sobrepasando el punto en que ellos tuvieron que abandonarla. Ninguna otra manera de presentarlo hubiera comunicado mejor que esa lo que Houdini debía estar pasando.

Cuando Houdini hacía el escape de los veinte metros de cuerda, una asistente cronometraba el tiempo empleado por voluntarios del público en atarlo. Entonces anunciaba que escaparía de las cuerdas en menos tiempo. Si simplemente hubiera dicho que escaparía en, por ejemplo, cuatro minutos, hubiera significado poco para el público. Su estrategia reducía un dato abstracto a términos comprensibles.

Mediante participación del público: Uno de los métodos más ventajosos y eficaces para dramatizar una condición es hacer que el público la refuerce. Cuántas veces no habrás oído a un profano acabar su entusiasta descripción de un efecto con algo como: «¡Y yo mismo mezclo!» o «¡Y era la baraja de Manolo!».

Uno de los detalles por los que «Los Ases de McDonald» es la mejor reunión de Ases es que el mago no toca el paquete líder hasta el final. Puedes dramatizar esa condición colocando un pasapapeles sobre el paquete líder. También puedes pedir a una espectadora que apoye la mano sobre el paquete, advirtiéndole que no ha de levantarla ni por un instante hasta que se lo pidas. Lógicamente, ambos métodos demuestran que no tocas el paquete durante el juego pero, emocionalmente, el segundo caso sería más eficaz.

Algunos magos comunican la condición del no contacto —el hecho de que sus manos nunca se acercan durante una transposición cobre-plata o las cartas viajeras— pidiendo que un espectador le sujete la muñeca izquierda y otro la derecha.

Supongamos que quieres hacer notar que no tocas en absoluto un determinado accesorio durante el juego. Puedes designar un miembro del público para que mantenga la vista fija en ese accesorio y, justo antes del final, pedirle que confirme que no lo perdió de vista y que tú nunca te acercaste a él. Esta idea siempre da excelentes resultados.

Un juego de gran efecto que siempre hago cuando tengo ocasión de actuar con baraja prestada es «Blind Aces», que mencioné anteriormente. Después de que un espectador ha mezclado la baraja prestada, procedo a cortar por los Ases con los ojos vendados. Pero no uso venda.

Lo que hago es pedir a una espectadora que se ponga detrás de mí y me cubra los ojos con sus manos. Esto ofrece una ventaja en cuanto al ritmo pues es mucho más rápido que poner y quitar una venda, y de paso se elimina el proceso de dar la venda a examinar. Las manos de la espectadora están libres de cualquier sospecha.

Que un miembro del público refuerce mi «ceguera» es la manera más eficaz que tengo de dramatizar la condición bajo la cual presento el juego. Si crees que sería igual hacerlo con una venda, aún no has comprendido la idea central de que la buena magia se apoya en la emoción, no en la lógica. Si aprecias la diferencia, empu-

za a buscar formas de dramatizar las condiciones claves de un efecto pudiendo a los espectadores que las vigilen ellos mismos. Pronto les escucharas relatar sus efectos con un entusiasmo incontinente: «Y en ningún momento quise la vista de esa caja», «Y no le solte las muñecas», «Y ella le tapó los ojos hasta el final».

Con imágenes: No subestimes el poder de las palabras para comunicar un detalle. Lo ideal es evocar imágenes concretas pues lo abstracto habla al intelecto, la imagen concreta habla a las emociones y a los instintos.

Por eso muchas instituciones benéficas eligen anualmente un póster con la foto de un niño, cuando podrían citar datos sobre millones de niños que sufren, que no enmoverían a la mayoría de la gente pues las estadísticas llegan sólo al intelecto. La foto de un solo niño necesitado amará a la gente a donar porque es una imagen concreta dirigida a las emociones.

Peter Duffie publicó un juego en el que se rompe por la mitad dos cartas elegidas por un espectador. Luego se quema la mitad de cada carta y, en un sobre que se entregó al espectador antes de la elección, aparecen las dos mitades que habían sido indudablemente destruidas. Para que el efecto llegue con fuerza, los espectadores tienen que creer que esas dos mitades son las mismas que vieron quemar. La prueba es que sus bordes rotos coinciden perfectamente con los de las mitades intactas. Esa es la condición vital que nenen que sentir en su propia piel.

Cuando presento ese juego, al romper las dos cartas digo: «¿Han visto aquellas viejas películas de espías en las que se entrega la mitad de un billete a un agente secreto? Más tarde, cuando se encuentra con su contacto, éste saca la otra mitad y los billetes se comparan para asegurarse de que coinciden. Así el héroe sabe que el otro no es un impostor. Cuando se rompe un trozo de papel se crea un borde irregular tan único como las huellas digitales. Te puedes sentar en una habitación durante ocho horas rompiendo cartas, y también un día entero o diez años, y nunca obtendrás dos bordes idénticos».

En esa charla, que apenas dura poco más que romper las dos cartas, comunico y hago notar la condición clave mediante tres imágenes concretas. Primero invoco un antiguo cliché del cine que todo el mundo ha visto: una escena cuyo único objetivo es hacer notar la fiabilidad de la condición que me interesa subrayar. Después hago una comparación con las huellas digitales: algo universalmente aceptado como único. Finalmente recreo la ridícula imagen de una persona rompiendo cartas día tras día en un esfuerzo por obtener dos roturas idénticas. Cuando el espectador ve realiza la escena se percata de lo absurda que resultaría tal tarea. Cuando luego hago coincidir las mitades, el espectador apreciará vivamente que las cartas tienen que ser las mismas que vio destruidas por el fuego.

La técnica de dramatizar con palabras es parecida a la de los poetas, que emplean metáforas, símiles e imágenes evocativas para sobrepasar la comunicación con el intelecto y llegar a las emociones. El mago creativo hará lo mismo para que el espectador aprehenda, con su corazón y con su mente, las condiciones claves de un efecto.

Estas son las cosas que más distinguen al profesional del aficionado. Cuando dos profesionales de la magia de cerca se reúnen en una sesión, es más probable que intercambien este tipo de ideas que nuevos pases o efectos. De hecho, creo que es una manera rápida y fiable de jugar a otros colegas. Si estoy conversando con un mago y le hablo de una estrategia dramática que funciona y veo que sus ojos se iluminan, se que estoy hablando con un artista. Pero si se queda con la mirada en blanco, o se muestra perplejo como tratando de enterarse de que voy, sé que estoy hablando con un aficionadillo que sólo actúa para otros magos.

Una vez que empiezas a pensar en como dramatizar condiciones, se te ocurrirán muchas ideas. Las oportunidades son tan amplias como tu imaginación. Este aspecto indica por qué la presentación ofrece tanto campo para la creatividad como inventar nuevos pases o efectos.

3. ELEMENTOS CONVINCENTES

Una técnica al otro extremo de la dramatización de las condiciones, pero que persigue el mismo objetivo, es el uso de elementos convincentes. La primera vez que me encontré con este término (*convincing*) fue en los escritos de Harry Lorayne. Mucha gente se refiere a lo mismo con la palabra «sutilezas» pero prefiero el término anterior porque subraya el propósito de la técnica, que es reforzar la convicción.

Mientras la dramatización es una gran producción, los elementos convincentes son pequeños detalles. La dramatización es claramente consciente e intencional, mientras los elementos convincentes son circunstanciales, aparentemente no calculados, y es allí donde reside su eficacia.

Elementos convincentes accidentales

Una razón por la que los elementos convincentes son más eficaces si no se enfatizan es que muchos de ellos sólo funcionan porque el público cree que son accidentales.

Juan Tamariz ofrece un uso muy sutil del elemento convincente accidental en un text de libro que explica en *Los cinco puntos mágicos*. Tamariz fuerza la séptima palabra de la página 106 y pide a la espectadora que sume los dígitos del número de la página para llegar a una palabra. Entonces dice que como uno, cero y seis suman ocho, le pide que se fije en la octava palabra. Naturalmente, algún espectador señalará que uno, cero y seis, suman siete y no ocho. Él responde. «Ah, claro disculpa. Da igual la séptima palabra». Así logra convencer al público de que hubiera podido adivinar también la octava o, en consecuencia, cualquier otra palabra del libro.

En un efecto de su libro *Fourth-Dimensional Mysteries*, Penna despliega una papeleta y lee en voz alta algo que un espectador supuestamente ha escrito en ella.

Al desplegar el papel, antes de leer, le da un giro de ciento ochenta grados. La interpretación que se hace es que la escritura estaba al revés cuando abrio el papel.

Pero en realidad no hay nada escrito. El mago había cambiado la papeleta del espectador por otra en blanco y lo que hace es recitar de memoria lo que éste había apuntado, a lo cual previamente había dado un vistazo secreto. El sutil detalle de girar el papel refuerza subconscientemente la noción de que hay algo escrito en él.

Elementos convincentes incidentales

Aquí me refiero a añadir convicción subliminalmente a una característica de un efecto al resaltar otra. Como ocurre con el elemento convincente accidental, esto te permite eliminar dudas en métodos que podrían hasta causar sospechas si se ejecutasen abiertamente.

En un juego que hago inserto el As de Corazones por el centro de la baraja, giro las manos, y digo: «Observen que está un poco por debajo de la mitad». Los espectadores ven la cara del As antes de que se termine de inventar. En realidad la carta no es el As de Corazones, pues la he cambiado secretamente por el Tres de Corazones, que se hace pasar por el As al quedar su punto inferior oculto por la baraja y el punto superior cubierto por mis dedos.

Hacer pasar un Tres por un As es, por supuesto, una maniobra conocida. ¡Cuántas veces no he visto a un mago hacer una reunión de Ases en la que en algún momento toma uno de los paquetes secundarios y muestra la carta inferior, aparentemente un As pero en realidad un Tres, cubriendo los extremos con sus dedos? La acción suele ir acompañada por un comentario como: «Recuerda que el As de Corazones está en este paquete». Este proceder sirve más para levantar sospechas que para convencer al público de que el As está allí. Los espectadores, comprensiblemente, se preguntan: «Si lo que quiere es mostrarme el As, ¿por qué lo cubre?».

En el manejo descrito anteriormente no giro las manos para decirles que la carta es el As sino para explicar que la introduzco por debajo de la mitad de la baraja. Como aparentemente no intento mostrar la cara del As, no resulta sospechoso que esté tapando una parte con los dedos. Es a eso a lo que llamo un elemento convincente incidental.

¿Por qué funcionan?

No hay desafío. Lo que tienen en común los elementos convincentes accidentales y los incidentales es que ninguno parece intencional, con lo cual se demuestra indirectamente que algo es de una determinada manera. Si se presentan con la evidente intención de convencer, la gente se preguntará por qué no les ofrecen una prueba directa. Pero si interpretan tus acciones como no intencionales, la pregunta no surge.

No hay escepticismo. Otro aspecto relevante de la actitud no intencional es que le atribuirán una sinceridad y honestidad que, comprensiblemente, serían reacios a atribuir a las acciones de un mago.

Veamos una estrategia comúnmente utilizada en la carta rota y recompuesta. El mago arranca una esquina de la carta elegida, la cambia secretamente por otra esquina previamente arrancada de otra carta, y entrega esta última a un espectador. Más tarde, cuando se hace coincidir la esquina con la carta recompuesta, ello parece demostrar que es la misma carta. El «resguardo» es una de las condiciones del juego, pero no es eficaz porque subestima la inteligencia del público. El concepto de cambiar las esquinas no es difícil de deducir para un espectador perceptivo.

Esto me recuerda una anécdota de mi amigo Bob Kohler. Él suele hacer el billete en el limón y siempre pide que firmen el billete con un rotulador Sharpie (de tinta indeleble para que la firma no se diluya con el jugo del limón). El efecto no requiere otro billete; el billete firmado se introduce realmente en el limón.

En una actuación, Bob se metió la mano en el bolsillo y descubrió que el rotulador no estaba. Improvisando, arrancó una esquina del billete y se la entregó a un espectador como identificación y continuó con el juego. Recuerda que no hay cambios de esquinas ni de billetes. El billete en el limón era realmente el mismo que pudo prestado. Después de la actuación, varios espectadores se le acercaron y le acusaron de haber cambiado la esquina rota. Desde entonces, Bob ha tenido cuidado de llevar siempre el rotulador.

En su excelente libro *A New Look at Some Classic Close-Up*, Bill Okal incluye una gran versión de «La carta rota y recompuesta», con el añadido de la esquina cambiada. Reconociendo el problema del que hablamos, lo maneja de otro modo. Primero rompe la carta en pedazos y, de modo aparentemente accidental, deja caer una esquina a la mesa, simulando no percatarse de ello hasta que un espectador se lo señale, después de haber hecho desaparecer los otros trozos.

Mostrándose alterado, acaba resolviendo el asunto diciendo al espectador que se guarde el trocito de recuerdo. Cuando aparece la carta recompuesta a excepción de la esquina en cuestión, el propio espectador se acuerda del trocito y, sin que haya que indicárselo, lo hace coincidir con la carta.

Como señala Bill, es un detalle muy convincente siempre y cuando el mago consiga, mediante su habilidad de actor, convencer al público de que el trocito se le había caído accidentalmente. Así pues, una estrategia que suele fracasar miserablemente como condición, resulta brillante como elemento convincente accidental.

No hay análisis lógico. Otra ventaja de la actitud no intencional es que su efecto en el público es casi subliminal. Los espectadores apenas lo perciben a nivel consciente pero lo registran subconscientemente, lo cual conlleva la convicción a un nivel más profundo, sobrepasando la crítica intelectual. En consecuencia, un elemento convincente subliminal ni siquiera tiene que ser lógico para lograr su fin, pero sí tener sentido psicológicamente.

En juegos en los que se cambian accesorios por duplicados de los mismos, puedes emplear un elemento convincente subliminal para reducir la probabilidad de que el público sospeche el cambio. Esto se consigue haciendo que el accesorio parezca unido al incorporarle alguna imperfección.

Un medallón podría tener un anillo que cuidadosamente has duplicado en otro idéntico por el cual lo vas a cambiar. Si escribes algo en un sobre, puedes cometer un supuesto pequeño error que requiera ser tachado. O quizás el bolígrafo se te resbaló y deja una raya tras la escritura. Naturalmente, ya habrás incorporado dicho presunto error al duplicado. En un juego con la carrera Humber, puedes poner una foto en un lado. La foto tiene la marca de un pliego. En el otro lado de la carrera tienes la foto duplicada con exactamente la misma marca.

Como tales imperfecciones son fáciles de reproducir en cualquier cantidad de duplicados, su presencia no demuestra realmente nada. Pero como el elemento convincente funciona a nivel subliminal, el espectador no se preguntará «¿Se habrá buscado una foto igual y le habrá puesto la misma marca?».

Otro ejemplo de un elemento convincente ilógico es lo que Tony Raven ha llamado *el estado origen*. Al utilizar un elemento común que ha sido preparado, puedes eliminar sospechas sobre su truco al disfrazándolo como si acabara de salir de la tienda. Supongamos que te propones utilizar un sobre trucado. Juntalo con una docena de otros sobres y envuélvelos con una tira de papel como suelen encontrarse en las papelerías. Pegale además una etiqueta con el precio en la tira de papel. Estas cosas dicen sutilmente al público que los sobres son normales, pero lo importante es que, como lo transmiten subliminalmente, lo comunican con mayor convicción que si lo dijeras en tu charla.

Un elemento convincente ilógico que los mentalistas usan constantemente es incorporar un pequeño error en una secuencia de predicciones o adivinaciones precisas. Eso parece convenir a la gente de que la demostración es genuina pues si estuvieran empleando trucos, no tendrían por qué cometer errores.

Un ejemplo clásico en un contexto no mágico es un episodio al comienzo de la carrera del legendario jinador Yellow Kid Weill. Kid estaba organizando un torneo en las carreras de caballos. Tras ganarse la confianza de la víctima, le explicaba que tenía información confidencial sobre una carrera amañada. Luego simulaba desear que su nuevo amigo se beneficiara de dicha información. Pero, agregaba, como había prometido no revelar a nadie el nombre del caballo ganador, la única posibilidad era que le diera el dinero para que él apostase en su nombre. Más tarde le entregaría sus ganancias. No hace falta decir que, una vez que Kid se iba con el dinero, nunca regresaba.

En una ocasión, la víctima se arrepintió en el último instante. Justo antes de entregarle el dinero, el individuo se quedó paralizado. Kid le señaló que la hora límite se acercaba. Pero seguía dudando, seguramente preguntándose si volvería a verle después de entregarle el dinero. Kid, observando que estaba a punto de perder a su

víctima, se puso a examinar su repertorio en busca de alguna estrategia que le diera un empuje psicológico. Así pues, llevaba puesto un abrigo caro y atractivo que había sido elogiado antes por la víctima. Kud se quitó el abrigo y se lo entregó diciendo: «Es tan tarde que voy a tener que correr para llegar a la ventanilla a tiempo, sujétame el abrigo hasta que vuelva». En cuanto le dio el abrigo, el individuo soltó el dinero. A nivel subconsciente, llegó a la conclusión: «No me dejara el abrigo si no pensara volver».

Imaginate que Yellow Kud hubiera dicho verbalmente: «Te dejo mi abrigo en garantía». La víctima habría respondido: «Eso es ridículo! ¿Quién va aceptar un abrigo de mil dólares como garantía por un préstamo de diez mil?». Pero como la lógica era tónica, no fue analizada. En consecuencia, lo que parecía absurdo resultó convincente.

¿Algunos se fijan?

«Los públicos están lejos de ser tan listos como algunos magos parecen creer»

Ted Annemann

Muchos magos te dirán que el tipo de cosas que estamos comentando en esta sección son inútiles al trabajar para profanos y que la gente no se fija en esos detalles. También suelen afirmar que los profanos son fáciles de engañar, que no son muy observadores, inteligentes ni perceptivos. Fiancamente, creo que es sólo un pretexto para la pereza. Muchos magos mediocres justifican su incompetencia diciendo: «Es que la gente no se fija».

Lo que no entienden es que los profanos no son un grupo homogéneo. Algunos son listos y otros no. Algunos son poco observadores y otros muy observadores. Por eso cualquier mago experimentado podrá citar ejemplos para apoyar la generalización que desee. Si quiere decir que los profanos no son observadores, te contará del día en el que accidentalmente cambió una baraja azul por una roja y nadie se dio cuenta. Si te quiere decir que son observadores, te relatará las veces que los espectadores le han señalado pequeñísimas discrepancias de las que los libros de magia suelen decir: «No te preocupes, nadie se dará cuenta».

En mi propio trabajo, me impresiona continuamente lo difícil que es engañar a la gente, sobre todo engañar a todo el mundo. A veces me sorprenden espectadores que detectan las más pequeñas discrepancias e incluso incongruencias temáticas. Esas experiencias me inspiran a trabajar más y a prestar más atención a los detalles. Son esos mismos espectadores los que perciben los elementos convincentes, y son convencidos por ellos.

Una vez un mago me dijo: «Los espectadores no se fijan en esos detalles. Tengo suerte si logro que se acuerden de su carta». Si me dice que le cuesta que la gente preste atención a su magia, estoy dispuesto a creerle. Pero, ¿se ha puesto a pensar

que el que su magia no sea convincente puede ser un motivo para que los espectadores no se molesten en recordar la carta elegida?

Eso me lleva a otra de las Leyes de Darwin, basada en la observación y en una extensa experiencia: *Cuanto mejor seas, más se fijarán*. Si dejas a los espectadores estupefactos con un par de juegos, verás que te prestarán mucha atención. Lo contrario también es cierto.

La mayoría de los cartomagos conocen el Tilt o ilusión de profundidad, pase en el que una carta se introduce en la baraja por el extremo inferior, aparentemente por el centro. La carta en realidad se introduce la segunda por arriba porque hay un espacio por atrás entre la carta superior y el resto de la baraja. Yo utilizo la conocida sutileza de Schwarzman, comenzando por intentar insertar la carta por el centro. La carta choca contra otras cartas empujándolas un poco hacia adelante. En el segundo intento se inserta completamente.

Antes de comenzar una conferencia de magia observé que la única mujer en el público era la esposa del presidente del círculo. Le pregunté a él si creía que a ella le importaría ayudarme. Su respuesta fue: «Adelante si quieres, pero te advierto: mi mujer odia los juegos de cartas».

La utilicé como ayudante y reaccionó con todo el entusiasmo y simpatía que pudiera desearse lo cual, en sí, fue una lección. «Cuántos magos no están convencidos de que sus mujeres odian la magia cuando en realidad lo que odian es la mala magia, que es la que han visto?»

En la conferencia hice un juego con el Tilt. Más tarde, al explicar el juego, describí el Tilt pero no me molesté en mencionar la sutileza de Schwarzman.

En cuanto explique el pase, la mujer del presidente dijo, casi indignada: «Eso no es lo que hiciste antes! ¡Antes la metiste por el medio!». Yo, perplejo, pregunté: «¿Por qué lo dice?». Ella respondió: «Porque cuando lo hiciste vi que unas cartas sobresalieron por delante».

He aquí una persona sin especial interés en juegos de cartas (antipatía, según se mando) y que no sólo se fijó en una pequeña sutileza, sino que estaba tan convencida que cuando expliqué el verdadero método se negó a creerme.

Es difícil imaginarse un nivel más profundo de convicción. Quizás el noventa y cinco por ciento de los profanos no notaría la sutileza. Pero considerando que no cuesta casi tiempo ni esfuerzo, yo seguí incluyéndola para gente como ella.

Cómo encontrar el equilibrio

Repito el elemento convincente antes descrito no cuesta casi tiempo ni esfuerzo, por lo cual no hay razón para excluirlo. Otros elementos de convicción tienen su precio. Quizás alarguen el juego o requieran más esfuerzo, o impliquen que un efecto sea improprio. En tales casos tendrás que decidir si merece la pena pagarlo.

En algunos casos puede incluso ser una pérdida de tiempo y energía intentar convencer a los espectadores de algo que jamás se hubieran cuestionado. A eso se le puede llamar «hiperdemostrar». Observa las contorsiones que hacen muchos magos para corregir el paquete que queda fuera de sitio en «Fuera de este mundo» cuando basta con voltearlo cara arriba y extenderlo en la mesa. Todos quedarán maravillados ante el hecho de que los colores estén separados y nadie notará que el paquete está fuera de sitio.

Hacer cuanto esté a tu alcance para convencer al público de algún elemento élavere merece el esfuerzo. Pero ten presente que ello supone ofrecer la prueba más convincente, no necesariamente la mayor cantidad de pruebas. No significa que tengas que utilizar todos los pases que conozcas para demostrar algo; significa usar el más convincente.

También es verdad que a veces es posible lograr una convicción del cien por ciento con un detalle en particular. Una vez que lo hayas logrado, cualquier otra prueba estará de más. Si ya están plenamente convencidos de que las cuatro cartas que están en la mesa son los Ases, no hay que darle más vueltas. La cuestión es, por supuesto: «¿Están realmente convencidos al cien por ciento?». Sólo la experiencia presentando el efecto en cuestión puede responder esa pregunta. Cuando creas que se puede lograr mayor convicción, ya tienes un arsenal de técnicas para conseguirlo.

CAPÍTULO TRES

LA SUGESTIÓN

«Las creencias no sólo afectan el juicio y el comportamiento sino además distorsionan lo que vemos»

David Lewis, *The Secret Language of Success*

«Vemos tanto con la mente como con los ojos»

S. H. Sharpe

¿Qué es la sugestión?

El Dr. John Booth definió la presentación como «exageración convincente». Aunque me parece una definición muy restringida para el vasto tema de la presentación, es una perfecta descripción. Sugestión es simplemente la manipulación psicológica ideada para que el público vea más de lo que realmente ocurre.

La sugestión puede mejorar enormemente un efecto. Por ejemplo, he visto muchas veces a David Roth hacer un efecto de autolevitación para profanos en el que se eleva unos cinco o diez centímetros del suelo. Pero, debido a la sugestión, esa misma gente jura haberle visto subir veinte o treinta centímetros.

La sugestión puede incluso ser el único recurso de un efecto. Dos ejemplos son el juego de la inclinación de la mesa y el del péndulo. Un amigo mentalista e hipnotizador me dijo: «La hipnosis es el no va más de la magia. Puedes crear efectos mágicos sólo con sugestión». De hecho, una excelente manera de obtener conocimientos prácticos sobre el tema es con el gran libro *The Encyclopedia of Genuine Stage Hypnotism*, de Ormond McGill.

La clave para comprender la sugestión está en darse cuenta de que, como escribió S. H. Sharpe, «vemos tanto con la mente como con los ojos». Hasta cierto punto, todo

efecto magico sugestionista pues crea un falso marco de referencia. le dice al espectador cómo interpretar lo que ve. La esencia de la sugestion es la expectación. Te dare uno de los grandes secretos de la magia. La gente ve lo que espera ver; experimenta lo que espera experimentar. Cuanta mas experiencia tengas, mejor lo apreciarás.

Una vez fui a ver una sesión doble en el cine, una película cómica y una drama. Cuando empezó la primera película, que tenía que ser la cómica, proyectaron la dramática. La gente se rió durante los primeros minutos hasta que se descubrió el error. Pero este tipo de expectación puede ir en tu contra. Como la gente espera que los magos utilicen trucos, quizás los vea donde no los hay. Recuérdalo la próxima vez que un espectador te acuse de hacer un pase innecesario.

Si sabes cómo, puedes hacer que la expectación funcione a tu favor. Ahora hay un programa de religión en la televisión los domingos por la mañana en el que el predicador aconseja siempre: «Esperen un milagro». Ese debería ser el tema de todo mago. Para crear expectación hay que entender los cinco factores claves de la expectación: prestigio, atmósfera, fe, deseo y sugestión planificada. En la práctica, esos elementos se superponen.

Prestigio

Cuando era niño me encantaban las *Fabulas* de Esopo. Como adulto todavía encuentro que tienen mucha sabiduría que ofrecer. Veamos, por ejemplo, el cuento «El bufón y el pascano». Es lo bastante corto como para citarlo completo.

En una veribena campestre habia un bufón que hacia reír a todo el mundo imitando los sonidos de varios animales. Al final imitaba tan bien a un cerdo que los espectadores creían que llevaba un cerdo escondido en alguna parte. Pero el pascano se puso en pie y dijo: «¿Creéis que es el gruñido de un cerdo? ¡No se parece en nada! Denme hasta mañana y les mostraré cómo es». El público le rió pero al día siguiente, de acuerdo a lo prometido, el pascano saltó al escenario y, bajando la cabeza, comenzó la imitación, que le salió tan mal que los espectadores le abuchearon y le lanzaron piedras para hacerle parar. «¡Todos!» dijo, «Miren a lo que han estado abuchearos», y entonces mostró un pequeño cerdo al cual habia estado pellizcando en la oreja para hacerle emitir los sonidos.

Esopo da la siguiente moraleja: «La gente aplaude las imitaciones y abuchea el original». Todo el que esté familiarizado con el mundo del arte o del espectáculo apreciará lo cierto de esa moraleja. Para el mago la historia tiene un mensaje mas importante aún. La reacción del público está determinada en gran parte por el prestigio del mago. El bufon era un imitador profesional de sonidos animales, por lo que se esperaba que fuese bueno, por lo cual impresionó al público. Pero los espectadores, como no esperaban que el pascano fuese un experto imitando animales, se quedaron indiferentes ante el sonido real.

My amigo Bob Elliott tuvo una experiencia análoga a esa fábula. Estaba una noche en un bar repleto de gente viendo en la televisión *The Tonight Show* junto a otros clientes. Un Geller, que era uno de los invitados, procedió a doblar un par de cuchanillas con sus «poderes psíquicos», asombrando a todos en el bar.

Bob dijo: «Eso lo hago yo». Cuando se lo pudieron, demostró su afirmación doblando un par de cuchanillas con el mismo método que Geller. Los espectadores se quedaron indiferentes y alguien dijo: «Es que las doblaste cuando no estábamos mirando». Aun si hubiera utilizado genuinos poderes psíquicos, los clientes del bar no estaban dispuestos a creer que uno de entre ellos podía hacer lo mismo que ese mentalista de fama mundial, puesto a prueba en condiciones de laboratorio. Todo el prestigio caía sobre Geller y ninguno sobre Bob.

Una vez fui testigo del mismo fenómeno en un congreso de magia. Fumos varios magos a Denny's a las dos de la madrugada. Una persona del grupo, un mago de primera línea, insistió en hacerle un juego a la camarera. El juego era un verdadero milagro en el que una bola de goma atravesaba el fondo de un vaso que ella le había prestado. Ella le miró con escepticismo y dijo: «Hágalo otra vez». (Como ya hemos comentado, eso no es un elogio. Es la manera que tiene el espectador de decir: «La única razón por la que me engañaste es porque no estaba prestando atención»). Cuando lo repitió, ella gruñó: «La estás lanzando en el vaso de alguna manera». Fin de la discusión.

Si hubiera hecho el mismo juego en una actuación profesional donde la gente sabe que se paga una buena cantidad de dinero al artista, la reacción hubiera sido tremenda. Pero para la camarera, él no era más que un payaso en Denny's. En lo que a profanos respecta, los grandes magos no se aparecen por Denny's a las dos de la madrugada. ¡Si superaran!

Entonces, ¿cómo se hace para consolidar tu prestigio, tanto antes como durante la actuación, de modo que la gente no crea que eres un payaso en Denny's?

Secretos profesionales. En el caso de los profesionales, el proceso de desarrollar el prestigio puede y debe comenzar antes de la actuación. Es costumbre mandar material promocional a un cliente potencial que está considerando la posibilidad de contratarte. Yo suelo enviar ese material aún después de haber cerrado el contrato. Si puedes generar entusiasmo en el cliente sobre tu próxima actuación, él mismo será tu mejor agente y te pondrá por las nubes ante la gente que va a asistir a la función.

Los magos de restaurante a veces mandan a imprimir un díptico que se exhibe en cada mesa. Si la tarjeta tiene un par de citas sobre el mago, provenientes de fuentes serias (periódicos, televisión), no sólo será solicitado en más mesas, sino además sus actuaciones serán más eficaces porque contará con mayor prestigio al empezar.

Tengo la suerte de que en muchos de los sitios en que trabajo hay alguien que me presenta al principio de cada actuación. Esto no es muy común en el campo de la magia de cerca (me refiero a actuaciones para profanos, pues tales introducciones son habituales en congresos de magia y conferencias para magos). Aún en fiestas

privadas, he tenido clientes que insisten en pasar la reunión para dirigirse a los asistentes y decides quién soy antes de que comience a trabajar. Supongo que lo que quieren es vanagloriarse de haber contratado a alguien «tan importante».

Yo siempre entrego a la persona que me va a presentar una lista mecanografiada de méritos que puede mencionar. Esas introducciones ayudan a desarrollar tu prestigio, pues incluso antes de que comiences a actuar, la gente ya tiene una impresión muy buena de ti, y eso no se puede desperdiciar.

Si eres aficionado, no tienes esas ventajas. Pero si eres realmente bueno, verás que tus amigos serán tus entusiastas agentes y se encargarán de decir a otros que no te han visto trabajar lo maravilloso que eres. Ello hará mucho más fácil tu trabajo cuando actúes para aquellos que sólo han oído hablar de ti.

Échate un cable. Durante tus actuaciones debes trabajar diligente y sutilmente para formar tu propio prestigio. Puedes conseguirlo con una charla autopromocional. Es una técnica empleada por todos los mejores profesionales, en mayor o menor grado.

Si lo piensas verás que tienes algunas credenciales para formar tu imagen. ¿Has ganado alguna vez un concurso de magia de cerca en un congreso? Da igual lo pequeño que sea el congreso, los profanos no saben la diferencia. ¿Has actuado para la televisión local o para algún programa de noticias? ¿Has tomado clases con algún mago famoso? No importa si tus amigos nunca han oído hablar de ese mago; si tú les dices que es famoso, te creerán. Todas estas cosas parecerán muy románticas y prestigiosas a los espectadores, pero no se enterarán de ellas si tú no las mencionas.

El truco está en dejar caer esa información en tu charla de una manera circunstancial y natural. Por ejemplo, puedes presentar un juego diciendo: «Al próximo juego le tengo especial cariño porque es el que hace cuando gané el primer premio de magia de cerca en el Encuentro de Magos de Vitoria hace un par de años».

Ni se te ocurra pensar que esto no afectará la respuesta del público. Hay un corte falso que a veces presento en sesiones de magia diciendo: «Este es un pase que me enseñó un tahúr de Boston hace años». Otras veces digo: «Ahora les presento un pase que encontré en una vieja revista de magia». En realidad, ambas cosas son ciertas. El pase me lo enseñó, efectivamente, un tahúr y, un par de años después, mi lo encontré en una antigua revista de magia.

Claramente, los méritos inherentes del pase no tienen nada que ver con dónde lo aprendí. Pero los magos se muestran siempre más ansiosos por conocerlo cuando digo que me lo enseñó un tahúr: es una fuente más prestigiosa. Aunque este ejemplo sólo concierne a otros magos, la idea es también aplicable a profanos. Recibirás una reacción mayor si comienzas diciendo: «Este es un juego que hice una vez por televisión» (si es que te creen), que si dices: «Este es un juego que compré por mil pelas en una tienda de magia», aún cuando el juego sea el mismo.

¿Te acuerdas de mi amigo en Denny's? En vez de hacer su juego en frío, hubiese podido explicar a la camarera que estaba en esa ciudad para asistir a un congreso nacional de magos profesionales. Claro, ya se sabe que el noventa por ciento de

los asistentes a congresos de magia son aficionados. Pues di una mentirilla inocente: «A quien le importa? También hubiera podido decir que al día siguiente iba a entrenar una nueva ilusión pero que, como ella era tan buena camarera, se lo mostraba antes que a los otros magos. Te garantizo que su respuesta hubiera sido infinitamente más enusastá».

Espero que esto no genere una cantidad de magos arrogantes, pero no sona honesto de mi parte el no compartir esta poderosa técnica contigo. La mejor manera de comprobar su funcionamiento es viendo actuar a los profesionales de mayor éxito.

Los aficionados te dirán que esa actitud no es modesta. Ese es el modo de pensar que puedes esperar de los aficionadillos. Si fueras por ahí alimentándose el ego, eso sería vanidoso. De lo que hablamos aquí es del uso consciente de una técnica teatral, no para alimentar tu ego, sino para aumentar la efectividad de tu actuación. Lo cierto es que lo haces para bien del público. Ellos desean que tu magia les guste; tú solo tienes que darles permiso.

Prestigio procedente de tu magia. Tu propia magia es tu principal fuente de prestigio. Cuanto más fuerte sea cada efecto, más aumentará tu prestigio en el transcurso de la actuación. Cada juego que presentes será como un anuncio publicitario para el siguiente. En consecuencia, tu prestigio debe ir subiendo desde el principio de la actuación hasta el final. Por eso no conviene hacer un efecto realmente maravilloso al principio, pues no recibirá la reacción que merece.

Esto lo puedes comprobar con un experimento. Elige uno de los juegos más asombrosos de tu repertorio. Úsalo para comenzar una actuación de quince o veinte minutos. En otra ocasión emplealo para cerrar el mismo grupo de juegos. Te garantizo que obtendrá una reacción mucho mayor en el segundo caso. Cuando lo utilizas para abrir, la gente aún no está mentalizada para considerarte como creador de milagros. Los propios espectadores se convencerán de que parpadearon en el momento equivocado o de que se perdieron algo evidente. No es que tú seas maravilloso, sino que les pillaste en medio de la siesta. Si lo usas como final, los efectos precedentes irán desarrollando tu prestigio hasta que finalmente los espectadores estén preparados para considerarte un gran artista.

Ese es también el motivo por el que el momento indicado para hacer un juego con baraja trucada es después de haber asombrado al público con varios efectos imprevistos. Tu prestigio estará por las nubes y todos estarán convencidos de que no necesitas cartas trucadas para hacer milagros. Si haces el juego con baraja trucada antes de establecer las bases del prestigio, las cartas trucadas son lo primero que sospecharán. ¿De qué otra manera podría un payaso de Denny's producir un milagro?

Atmósfera

«El generar la atmósfera, el aura de lo surreal, es uno de los secretos más importantes de la magia. Lograrlo contribuye a la suspensión voluntaria de la incredulidad, a la

sensación de que, dentro del círculo mágico, o en la presencia del santuario mágico, cualquier cosa puede ocurrir»

Doreen Valiente, *An ABC of Witchcraft*

«La atmósfera es lo más importante, pues el criterio final de autenticidad no son las puntualidades de un guión sino la creación de una sensación determinada»

H. P. Lovecraft, *Supernatural Horror in Fiction*

Uno de los elementos más importantes para la sugestión es crear la atmósfera. En una determinada atmósfera hay cosas que pueden parecer posibles que nos resultan absurdas en una atmósfera distinta. El clásico ejemplo son las historias de fantasmas. Si te cuentan en la playa en un día de sol que a alguien se le apareció un fantasma, puede sonar absurdo. Si te lo cuentan junto a un fuego, en una habitación fina y poco iluminada, de noche, y durante una tormenta, la misma historia puede parecer inquietantemente factible.

En el libro *An Illustrated History of the Horror Film* de Carlos Clarens, hay una excelente historia sobre Carl T. Dreyer, el director de *Vampyr* (*Vampiro*), una de las grandes películas de terror de todos los tiempos:

Dreyer describió la futura película a su equipo: «Imaginense que estamos sentados en una habitación normal. De repente nos dicen que hay un cadáver detrás de la puerta. En un instante, la habitación en la que estamos se altera completamente; todo lo que hay en ella cambia de significado; la luz y la atmósfera han cambiado, aunque físicamente vean las mismas. Es porque nosotros hemos cambiado y los objetos son como los concebimos».

Lo que aclara el ejemplo de Dreyer es que la atmósfera es, en el análisis final, un estado mental. Al intentar crear una cierta atmósfera, utilizas elementos externos para producir un estado mental que inducirá al público a percibir tu magia como lo deseas.

Es como el hombre que se prepara para una seducción poniendo las luces bajas, música romántica, una cendra con velas, y una botella fina de cava, a sabiendas de que esa atmósfera puede conducir a actividades que serían menos probables en otro contexto.

Como mago, lo primero es determinar qué tipo de atmósfera seducirá al público y hará tu magia más eficaz. Podría ser una atmósfera de cuento de hadas como la que genera David Roth. Con accesorios fantasiosos como un arco iris de plástico, agujeros de tela, monederos sin bolsa, y temas fantásticos como el de verte sonado en un vaso y arrancar los reflejos de un espejo, David Roth logra crear un mundo de cuento de hadas casi como el del castillo de *La Bella y la Bestia* de Cocteau. En ese mundo encantado es fácil creer que se puedan echar monedas en un agujero de dos dimensiones y encontrar un cubo lleno de oro al final del arco iris.

O quizás a tu magia le vendría mejor una atmósfera ocultista, en la que extrañas fuerzas invisibles pueden afectar realmente a los asuntos humanos. ¿Y que me dices de una atmósfera en la que las leyes de la realidad pueden alterarse en cualquier momento y los asuntos más triviales adquieren dimensiones extraterrestres? O a lo mejor te interesa crear una al estilo de la película *El Golfo* en la que jugadores de canas con una habilidad sobrehumana se reúnen para alterar las probabilidades a voluntad y desbancar al desprevenido en el proceso. Te corresponde decidir en que atmósfera funciona mejor tu magia. Y solo puedes decidirlo estudiándola a fondo.

Una vez determinado tu objetivo, dispones de un arsenal de herramientas para conseguirlo. Una de las más eficaces son los accesorios. Cada uno tiene ciertas connotaciones humorísticas, locas, llenas de glamour, exóticas, misteriosas, desafiantes, etc. La forma más simple de determinar tales connotaciones es preguntarte: ¿Que tipo de persona utilizaría ese accesorio? Si la respuesta es que no lo utilizaría nadie en su sano juicio excepto un mago, es mejor eliminarlo.

Una herramienta aún más importante son tus palabras, que pueden generar (o destruir) una atmósfera de dos maneras. En primer lugar, el lenguaje mismo puede tener sus connotaciones. ¿Estás utilizando terminología técnica asociada con una determinada profesión o campo de estudio? El otro aspecto relevante de las palabras es que pueden evocar imágenes a través de metáforas, descripciones o alusiones. Tus palabras pueden crear imágenes que produzcan la atmósfera que buscas.

Los temas que eligas para tus juegos pueden también contribuir a la atmósfera. Muchos efectos pueden adaptarse a una diversidad de temas como la percepción extrasensorial, objetos animados, sueños, apuestas, etc., que pueden conducir la actuación por diversos derroteros.

La ambientación es uno de los elementos más útiles para crear atmósfera. Como mago de cerca, raras veces podrás tener suficiente control de la ambientación en la que actúes, pero una charla determinada puede evocar el ambiente más favorable. No vamos a entrar en detalles al respecto puesto que lo exploraremos más adelante, cuando hablemos de presentaciones que relatan historias. Por ahora ten presente que puedes transportar al público a cualquier ambiente que quieras en la faz de la tierra (o en otro lugar) por medio de un buen juego argumentado.

Contagio

El cuento *El traje nuevo del Emperador* es un ejemplo clásico de sugestión por contagio. Aunque el emperador estaba desnudo, cada persona lo veía espléndidamente vestido porque los demás parecían verlo. Las percepciones de quienes tengamos alrededor tenderán a dar forma a nuestra percepción. Sus reacciones nos contagian una tendencia a ver las cosas de una determinada manera.

Por eso conviene elegir espectadores ayudantes que sean expresivos: que griten, salten, y demuestren libremente sus emociones. Su entusiasmo contagiará al resto

de público. Al actuar para un grupo pequeño es fácil detectar, durante los primeros juegos, cuáles son esos espectadores expresivos. Si los utilizas para efectos subsecuentes, sus reacciones amplificarán las de la totalidad del público.

Otra situación en la que observarás el fenómeno del contagio se produce cuando dos o más espectadores que te han visto trabajar en diferentes ocasiones se reúnen y hablan de tu magia. Sus descripciones entusiastas se contagiarán del uno al otro y veras como el entusiasmo y las exageraciones van creciendo a lo largo de la conversación.

David Roth explota este fenómeno ingeniosamente en el efecto de autoelevación que mencione antes. Solo lo hace para un espectador a la vez. En una fiesta, por ejemplo, se lleva a una espectadora a otra sala y le hace la levitación: La espectadora vuelve contando con gran entusiasmo lo que vio. Como es natural, otros pueden ver el mismo milagro. Eventualmente, David acepta llevarse a otra persona a la sala para verle flotar.

En el transcurso de la velada, lo repite quizás para cinco o seis personas, pero siempre de uno en uno. A medida que crece el número de testigos, sus descripciones se van contagiando, haciéndose más y más imprecisas pero más y más maravillosas. Para el momento en que las últimas personas son conducidas a la otra habitación para presenciar el fenómeno, su expectación febril garantiza el éxito. Como esperan ver un milagro, invariablemente lo ven.

Deseo

«Deseamos lo que ya creemos»

Demonístenes

En el cuento *El traje nuevo del Emperador*, los timadores explican a todo el mundo que solo la gente tontita es capaz de ver las onefras vestimentas reales. Todos quieren poder ver las ropas, pues ello demuestra cuán inteligentes son. Esa es, en efecto, la clave de la sugestión. La gente tiende a ver lo que quiere ver y a experimentar lo que quiere experimentar. Por eso los curanderos tiran tanto éxito. Sus víctimas están desesperadas por creer que hay alguna cura milagrosa. Esa es también la razón por la que los mediums engañan tan fácilmente a sus víctimas, aun con métodos rudimentarios. Son personas con el corazón enfermo por una pérdida y quieren creer que sus seres queridos no han desaparecido para siempre.

Los magos podemos explotar eso con argumentos mágicos que lleguen a los deseos más profundos de la gente. Así será mucho más probable que entren en la ilusión. Este punto quedará más claro cuando hablemos del significado sustantivo en la próxima sección.

Por ahora nos conformaremos con un ejemplo de cómo no hacerlo. Hay un viejo juego de cartas conocido como «IQ Test» («El test del coeficiente intelectual»).

El mensaje es que si el espectador no es capaz de seguir la pista de varias cartas en un determinado momento es porque tiene una deficiencia mental. El argumento está lejos de hacer que el público quiera ser engañado. Imagínate si los santos hubieran dicho que sólo la gente tonta es capaz de ver las ropas del emperador. ¿Que posibilidades hubiera tenido el ardor de funcionar?

Otra manera de explotar ese elemento del deseo en la sugestión es establecer una relación íntima con el público. El tópico de que si les caes bien les gustara tu magia es un poco superficial; en ese caso quizás sientan un poco más de pena por ti a lo que haces es mediocre. Lo cierto es que si les caes bien querrán que les grites tu magia y harán un esfuerzo subconsciente para entrar en el encanteo de la ilusión.

He observado que si logro desarrollar suficiente prestigio y contacto con el público, la gente se negará a creer que puedo cometer un error. Si algo sale mal, siempre que pueda resolverlo con una salida medio creíble, estarán encantados de llegar a la conclusión de que «todo era parte del número».

Provocación de sugestiones

Para extraer de las sugestiones el máximo beneficio hay que provocarlas artísticamente. En una sugestión provocada, dices al público directa o indirectamente que esperar. Si tu prestigio, la atmósfera, el contagio, y tus deseos innatos les han hablado adecuadamente, los espectadores verán y experimentarán lo que esperan. Analicemos algunos ejemplos.

Cuando hago «Open Travelers» de Larry Jennings, a veces la gente asegura haber visto caer el As de mi mano vacía a la mesa. Como esa es exactamente la ilusión que intento crear, he decidido reforzar esa noción con una sugestión provocada. En un determinado momento giro la mano palana arriba y digo: «No se ve la carta en la mano». Luego simulo colocar el As en la mesa y continúo: «Pero se ve cuando cae». La cantidad de gente que asegura haber visto caer la carta es mucho mayor porque he creado la expectación de que la verán.

En el efecto de la levitación, David Roth le pide al espectador que le muestre bien sus pies para luego decirle a qué altura se elevó del suelo. Al decirlo, hace un gesto con las manos mostrando una distancia de unos quince o veinte centímetros. En realidad sólo parece elevarse cinco o seis, pero su despreocupado gesto crea una expectación por parte del espectador de que se elevará quince o veinte centímetros. Luego suelen decirle que se elevó unos quince centímetros del suelo.

Uri Geller colocaba una cuchanilla secretamente doblada en la mano de alguien y le advertía que la sentiría moverse en la mano cuando él se concentrara. Luego el espectador juraba haber sentido la cuchanilla doblarse en su puño.

En muchos casos merece la pena describir el efecto de antemano para garantizar que el público vea lo que tú quieres. En mi efecto «Jumping Germans», de *Diemon Oniz At The Card Table* se mezclan cuatro cartas. Al final esas cartas parecen transformarse

en cuatro Reyes. En realidad hay sólo dos Reyes en el paquete y los muestro como cuatro con la cuenta «Gemini» de Brothel Hamman. La cuenta contiene, en teoría, un elemento de riesgo pues se ven los mismos dos Reyes dos veces cada uno. Pero en este juego la experiencia me ha demostrado que ello no supone el más mínimo riesgo porque la ilusión se crea tanto por sugestión como por el pase de Hamman.

Justo antes de la cuenta «Gemini», anuncio que las cuatro cartas se han convertido en Reyes. En el transcurso del efecto el público ha visto esas cuatro cartas transformarse una y otra vez de maneras inexplicables. Por lo tanto, mi prestigio en este efecto está en un alto nivel cuando hago dicho anuncio. El público está preparado para creer que son Reyes antes de revelar el primero de ellos. Entonces en la cuenta «Gemini» ven lo que esperan: cuatro Reyes diferentes, no dos Reyes mostrados dos veces. Si simplemente hiciera la cuenta «Gemini» sin decir al público que esperan, el pase sería más arriesgado.

No olvides que las sugerencias provocadas dependen del adecuado desarrollo de los restantes elementos de la sugestión. Por ejemplo, la atmósfera pone al público en el debido estado mental para aceptar las sugerencias provocadas. El prestigio es de particular importancia. Como eres tú quien les dice qué esperar, tu credibilidad en ese momento determina el peso de la sugestión.

Para comprender mejor el uso de la sugestión al crear ilusión, te recomiendo leer algunos libros sobre historia del espiritismo. El estudio te compensará con creces. La sugestión probablemente nunca ha sido aplicada con mayor efecto en el engaño.

Sugestiones negativas

Entender cómo funciona la sugestión es importante para reforzar tu magia, y también para evitar ir en contra de ella. Muchos magos hacen comentarios con sugerencias que perjudican su magia. El ejemplo clásico es el del que dice: «Aquí tengo un vaso totalmente normal sin ningún tipo de truco». Hasta ese momento, a nadie se le hubiera ocurrido pensar que el vaso pudiera ser otra cosa que un vaso, o incluso que se pudiera preparar un vaso de manera especial. Pero el comentario provoca la sugestión.

Una vez vi a un mago hacer una sucesión de asombrosos juegos de monedas a una chica. Radiante de admiración, ella dijo: «Eso debe llevar años de práctica». El mago respondió: «La verdad es que ya casi no ensayo».

En ese momento vi cómo el entusiasmo desaparecía de su cara. El mago no pareció darse cuenta y siguió haciendo juegos. Tampoco pareció enterarse de que la reacción posterior de la espectadora fue casi nula. Su comentario circunstancial sería: «Lo que estoy haciendo es en realidad una tontería». Así percibió ella todo lo que hizo a partir de ese momento.

Todo lo que digas y hagas ante el público transmite mensajes que van más allá del texto. Asegurate de que esos mensajes sirven para crear las expectativas que deseas.

CAPÍTULO CUATRO

SIGNIFICADO SUSTANTIVO

La gente suele preguntar, al enterarse de que eres mago: «Puedes hacer desaparecer a mi mujer?». Si trabajas en restaurantes, seguramente te habrán dicho: «Puedes hacer desaparecer la cuenta?».

Esos comentarios resultan tan pesados que es fácil ignorarlos sin darse cuenta de que, tras el humor infantiloides, el profano te está diciendo algo muy importante: «Si eres realmente mago ¿por qué no haces algo útil?». Por qué a tantos hombres les parece que hacer desaparecer a sus mujeres sería útil ya es un asunto para los magazines televisivos.

Lo que importa es que la gente, al enterarse de que eres mago supiere, de una manera un tanto desafiante, que tienes que hacer algo de valor práctico con tus poderes. Algo que ellos hayan si tuvieran tales poderes. Esto te dice algo muy importante sobre cómo lograr que tu magia sea eficaz y memorable. Haz cosas que parezcan significativas en cuanto a la percepción del público profano. Seguro que nunca te han preguntado si puedes atravesar una moneda con un cigarrillo.

Entonces nos referiremos a lo que llamo magia con significado. A este respecto sigo el camino de Henning Nelms quien, en su maravilloso libro *Magia y Presentación*, fue quien definió el término y el concepto. Veamos algunas de las fuentes más eficaces de significado que puedes invocar en tu magia.

Juegos de azar

Esta es una fuente de significado que explota muchísimo. A cualquiera que haga magia con cartas le parecerá complicado manejar este asunto. Cuando los profanos ven una baraja, lo primero que les viene a la mente no son remisiones de Ases ni ruinas de «Agua y Aceite» sino los juegos de cartas. Las cartas, evidentemente, se us-

ventarao para jugar, y es bueno que nos lo recuerden de vez en cuando. Los juegos de cartas más importantes y significativos son aquellos en los que se apuesta dinero. Lo más significativo que puedes hacer con una baraja es mostrar cómo ganar dinero jugando a las cartas.

También podrás explotar el significado de la apuesta en juegos con otros objetos. «El juego de las tres cascaillas» («Three-Shell Game»), «El ocho mágico», y las adivinaciones con monedas son algunos ejemplos. Creo que es un área poco explorada de la magia.

Como todos en nuestra cultura apuestan de una u otra manera. A algunos que juegan fuerte les dan un viaje a Las Vegas con los gastos pagados. Otros invierten una modesta suma en la lotería. Puede ser una partida de gin rummy a peseta por punto en un club social, un póquer el viernes por la noche con amigos, o el bongo de la iglesia con las señoras, pero muy poca gente se resiste completamente a la tentación de apostar. Incluso a los que nunca han apostado les intriga el tema porque el juego y las grandes cantidades que se pueden ganar o perder suelen exagerarse.

La fascinación de la gente por el juego y las apuestas puede explotarse con rutinas relativas a ese tema y con efectos mágicos que tengan poco argumento de juego. Esta dismisión escapa a muchos magos pero los espectadores la comprenden intuitivamente. En una rutina de juego se ofrece una demostración de cómo ganar; aquí la clave es el sentido de autenticidad. Un modo de lograrlo es haciéndolo de la manera genuina. También se puede hacer una pseudo-demostración que proyecte una sensación de autenticidad. Dicho de otra forma, no todo tiene que ser auténtico pero sí, al menos, parecerlo para evitar que el público se sienta engañado y reaccione con adversidad.

Así pues, una rutina de trampas de juego tiene que producir una sensación de juego, más que una sensación mágica. Lo que no conviene es sacar una varita mágica para convertir los cuatro Ases en una escalera real (he visto cosas así de ridículas). Lo ideal es adquirir conocimientos sobre el juego de modo que tus rutinas incorporen procedimientos y terminología genuinos.

Un juego mágico con argumento relativo al juego es otra cosa. Un buen ejemplo es «Roll Over Aces» de Derek Dingle. Ningún profano creerá que es una demostración de cómo los tahúres proceden en una partida. Pero el hecho de que el juego tenga un argumento relativo a las trampas, mediante la aparición de los cuatro Ases y luego de cuatro escaleras reales, le imparte un mayor significado.

Supongamos que al final, al extender los cuatro paquetes, en vez de las cuatro escaleras reales aparecieran cuatro paquetes de seis cartas del Nueve al As del mismo palo. Eso sería más difícil que las escaleras reales pues tendrías que hacer aparecer veinticuatro cartas ordenadas en vez de veinte. Pero el juego tendría menos impacto porque el significado es menor.

Lo que da fuerza al juego es que las escaleras reales son importantes en el póquer. Al emplear un argumento de trampa de juego para un efecto mágico, la pre-

sentación puede ser trágica sin dejar de ser eficaz, siempre que el público perciba que no esperas que te tomen demasiado en serio.

El juego «Soft Dice» de Irv Weiner es un buen ejemplo. Irv habla de jugar a los dados en su piso y de las protestas de sus vecinos por el ruido que producen los dados al rodar por el suelo. Entonces muestra su solución de usar dados de esponja, y procede con una rutina de bolas de esponja con esos dados, en la que cada efecto mágico se relaciona de alguna manera con las desventuras de un jugador de dados.

Nadie se creerá seriamente que alguien haya apostado grandes sumas jugando con cubos de esponja con unos puntos pintados, pero la presentación impone un significado al efecto, que es lo que falta en la mayoría de las rutinas con bolas de esponja.

Volvamos al asunto de las genuinas trampas de juego. Podría escribir un libro sobre cómo presentar este tipo de material pero no lo haré, no quiero crear una competencia profesional. He visto a tantos magos cometer errores básicos en este área que un par de observaciones elementales no vendrían mal.

Primero, aunque he hablado de la necesidad de tener conocimientos de fondo, ten en cuenta que no todos los miembros del público entienden sobre el tema del juego. La clave es estructurar las rutinas de modo que cautive a los jugadores conocedores, pero que sean fáciles de comprender para el resto. Las rutinas no deben requerir conocimientos técnicos por parte de los espectadores.

Aún la gente que nunca ha jugado a las cartas sabe que los cuatro Ases o una escalera real son buenas manos de póquer. Limitate a esas manos. Si vas a hacer una demostración de trampas de bridge, no te repartas ni un triunfo perfecto. Sólo un jugador de bridge sabe que eso es una buena mano. Repártete las trece Picas en orden numérico. Todos reconocerán que es un logro asombroso, y los jugadores de bridge se quedarán igualmente estupefactos.

Si una rutina requiere conocimientos por parte del público, asegúrate de impartir esa información en la charla. Cuando se te ocurra una rutina que sea igual de eficaz para un grupo de novatos que para un grupo de supervisores de casinos de Las Vegas, ya sabes que funcionará. En el capítulo «Card Table Artifice» de *Darwin Ortiz At the Card Table* hay varios juegos de este tipo.

Recuerda también que la fuerza de una rutina de juego reside en que es coherente a la experiencia previa del público. No hagas nada que pueda distanciar la presentación de su experiencia. El mago que ha decidido presentar un número de juego y sale inmediatamente a comprarse un traje al estilo de los jugadores del Mississippi, todo lo que logrará es confundir a los espectadores que no deben tomarlo en serio, que se trata de una farsa.

Los espectadores nunca han jugado con nadie con aquel sombrero, esa corbata de cordón y hebillas en las mangas, que nada tiene que ver con sus vidas. Como saben que la gente no se viste así en el mundo real de hoy, asumirán que lo que harás tampoco tiene nada que ver con la realidad actual. Si estás considerando ntil

nar jueces de época para un número de juego, ahórrate el dinero y cuélgate al cuello un anuncio que diga «No me tomen en serio».

Las rutinas de juego son únicas en cuanto a que explotan al mismo tiempo los temores y las fantasías del público. Cuanto mejor entiendas su psicología, mejor podrás comunicarla. El espectador pensará: «Caramba, y si me tocara sentarme en una mesa de juego con alguien como él, nunca sabría lo que está pasando». Al mismo tiempo, estará pensando: «Si yo pudiera hacer lo que él hace, estaría ya de camino a Las Vegas. Se acabarían mis problemas económicos. ¡Cómo me gustara darle una lección al bocazas de mi amigo al que siempre se le suben los humos cuando me gana al póquer».

Por el mismo motivo, hay que entender que las rutinas de juego conllevan un profundo significado tanto místico como financiero. En *Dariusin Ortiz At the Card Table* exprese el concepto en estos términos: «Las cartas y los dados, desde que se inventaron, se han utilizado para adivinaciones pues se creía que la carta que saliera o los rodamientos del dado sólo podían ser afectados por poderes sobrenaturales. Controlar un juego de probabilidades es como controlar el futuro. Piensa en las connotaciones de "Ruleta de la fortuna". Para el público, cualquier mortal capaz de hacer tales cosas tiene que ser muy especial».

Muchos magos creen que las exhibiciones de habilidad nos alejan de la esencia de la magia. Esto es, por supuesto, una cuestión personal, pero si has comprendido el párrafo anterior verás que, para el público, una persona habil con las cartas es lo más parecido que hay al mago de otros tiempos: una persona con el poder de controlar las fuerzas de la suerte, de las probabilidades y de la naturaleza para su propio beneficio.

Timos

Como este apartado está íntimamente relacionado con el que acabamos de cubrir, me limitaré a comentarlo brevemente. Merece la pena observar que los atractivos de los que hemos hablado también se pueden explotar en otros contextos. Aquí nos referiremos a aquellos delitos que dependen más de la habilidad y el ingenio que de la fuerza, tales como los timos callejeros, pequeñas estafas, trucos al cambiar dinero, robos de carteras, robos en tiendas, falsificaciones, trampas en el billar, juegos de feria trucados y trampas en el juego.

Aunque nadie apruebe el delito, la gente se reserva su verdadera desaprobación para los crímenes violentos, sintiendo una especial fascinación por los tramposos que vencen al sistema por medio del ingenio. Esto explica la popularidad, a lo largo de los años, de personajes de ficción como Arsénio Lupin, A. J. Raffles, Boston Blackie, The Lone Wolf, John «The Cat» Robie (interpretado por Cary Grant en la película *Atropa a un ladrón* de Hitchcock) y T.H.E. Cat, así como el encanto de las películas en las que se insta al espectador a identificarse con los delincuentes.

Todo el mundo tiene curiosidad por cualquier cosa que sea secreta. Las técnicas de vanas formas de timos y estafas son un total secreto para los miembros de la sociedad «normal». Por eso a la gente le entusiasma la oportunidad de aprender algo sobre estos temas en un contexto sin peligro.

Es un área a la espera de ser desarrollada por magos imaginativos. Algunas rutinas publicadas señalan ese camino. Dai Vernon, George Starke, Bert Allerton y Ray Gormer han publicado excelentes rutinas en relación a engaños al cambio de dinero. En el volumen uno de *The Collected Works of Alex Elmsley*, hay una rutina de cartas de transferencia de firmas construida en torno a las técnicas de los falsificadores.

En el libro *Pastichored Presentations* de Terry LaGerould hay un efecto en el que una carta pensada desaparece de un paquete. No parece haber nada especial en ello hasta que te das cuenta de que el paquete está en la cartera del espectador, en su bolsillo, en el momento de la desaparición. Esto, por supuesto, se presta para un tema de carterista (pickpocket). La idea de LaGerould tiene mucho potencial. De hecho, ya he publicado, en *Cardsbook*, un efecto muy fuerte inspirado por LaGerould, con el título «Pickup on South Street».

Veamos otra aplicación. Te dispones a hacer una versión tradicional de las cartas viajeras («Cards Across») pero, en vez de colocar los dos paquetes en sobos sujetos por los espectadores, los insertas en sus carteras, que ellos se guardan en los bolsillos. No es necesario decir que la parte mecánica puede ser idéntica; pero el efecto adquiere mayor significado con el tema del carterista.

Lo que dije antes sobre la importancia de los conocimientos de fondo es tan válido aquí como en las rutinas de juego. Verás que tus indagaciones en el tema te resultarán tan fascinantes como el efecto mismo. Cualquiera juego en esta línea hará surgir preguntas y comentarios que te dejarán en evidencia si no estás preparado.

Lo interesante es que siempre se nota si sabes de lo que estás hablando, incluso cuando los propios espectadores no sepan nada sobre el tema. En *Magic y Presentación*, Henning Nelms sabiamente señala que: «Los conocimientos esotéricos siempre impresionan a la gente». Y luego dice algo más importante aún: «Los conocimientos de este tipo no se pueden fingir».

Lo de la atmósfera de autenticidad se aplica tanto aquí como a las rutinas de juego. Recuerda que no es necesario que sea real, pero sí debe parecerlo, a menos que la presentación sea evidentemente irónica. La idea es captar la imaginación de los espectadores, no insultar su inteligencia.

Percepción extrasensorial

El mentalismo es la rama de mayor éxito en la magia profesional y la más rebuscada por los aficionados. Esto nos dice algo sobre la magia y aún más sobre los aficionados. El mentalismo es la forma más significativa de la magia porque involucra nuestros pensamientos más profundos y porque podría llegar a ser real (desde

el punto de vista del profano). Cualquier tipo de magia que parezca real tiene que ser, por definición, mas significativa que la que parezca solo alusión.

Por eso a tantos magos les aburre el mentalismo. Es posible que sea aburrido como truco, pero es fascinante como fenómeno auténtico. Un buen ejemplo es el juego emblemático de Uri Geller de doblar una cuchanilla. Como juego de magia no tiene sentido, y es apenas asombroso que muchos oídos. Pero como evidencia de una facultad de la mente humana, hasta entonces no sospechada, es infinitamente fascinante.

El éxito de un mentalista está determinado en gran parte por su habilidad para convencer al público, o al menos hacerle avanzar la posibilidad, de que lo que ve es genuino. Advertirles que se trata de un montaje es absurdo. Todo mentalista que lo haga espera en el fondo que el público no le crea o lo ignore. En ese caso su éxito con un público de magos será siempre nulo, pues, no importa lo asombroso que sean los efectos, jamás tendrá la posibilidad de persuadirles de estar presenciando verdaderos fenómenos psíquicos.

Por eso los pocos mentalistas que tienen éxito en congresos de magia son los que suelen tener menos éxito con el público profano. Los magos prefieren aquellos mentalistas que no intentan convencer al público de que son genuinos y van directo al grano. Para el público profano eso sería como no desarrollar el significado y presentar el puzzle.

El mentalismo tiene un significado tan fuerte cuando el mago es capaz de comunicarlo con convicción, que hace sombra a todas las otras consideraciones de la presentación. A los magos les enoja que se dejen de lo malos presentadores que son Geller y Kreskin. Lo que quieren decir con ello es que no hacen chistes infantiles ni utilizan un humor insultante y que carecen de la urbanidad y morbidez que esperan de un artista consumado. En realidad ambos son maestros de un tipo de presentación más profundo que muchos magos ni sospechan que existe. Y enfatizo todo esto porque es importante entenderlo aun cuando sólo haga uno o dos juegos de mentalismo.

Hay dos detalles de vital importancia. El primero es intentar que te crean. Haz cada efecto con sinceridad y no con actitud de simular ser genuino. El segundo es recordar que todo efecto mental que hagas, cualquiera que sea su charla, ha de comunicar el subtexto de que eres capaz de manipular pensamientos. El mentalismo no es, o al menos no debe ser, percibido como trozos de papel, pizarras, fichas de póquer de colores, o barajas. El verdadero mentalismo trata de la mente, de los pensamientos del público. Céntrate en ello y usa los accesorios como medios para lograr ese objetivo.

Lo oculto

A la gente le fascina lo oculto, lo cual siempre vuelve a surgir en diferentes formas. La última es el *New Age*, pero su atractivo es inmune al paso del tiempo y a los

avances tecnológicos. Una comparación entre la magia teatral y la de lo oculto te revela que la primera no conmueve a los públicos y que a veces los temas del ocultismo pueden reforzarla.

La magia ocultista nada tiene que ver con convertir pañuelos rojos en verdes ni con que un aro metálico se enlace con otro. Se trata más bien de curar y herir, ganar amor, obtener riquezas, y ejercer poderes sobre otra gente; del tipo de cosas que realmente importan a la gente; de las cosas de las que nos ocupáramos si realmente hicieramos magia.

Aunque no podemos hacer magia genuina, podemos cargar nuestra magia de temas que invoquen la emoción de lo oculto. Aún enlazar dos aros puede llegar a ser muy conmovedor si parece implicar que el mago está manejando poderes ocultos que podría, si quisiera, emplear para propósitos más siniestros.

Considerando la evidente relación entre la magia de lo oculto y la teatral, pues una surge de la otra, es sorprendente lo poco que se han explotado los temas ocultistas en la magia hasta hace poco. Esto ha comenzado a cambiar, principalmente gracias a la revista *The New Invocation*, dedicada a este tipo de magia y a sus principales exponentes. Sin embargo, como otros han dicho, la magia «bizarra», como la llaman, es un campo sobre el cual se escribe más de lo que se hace.

Una razón es que la mayoría que los efectos publicados requieren una personalidad que pocos aficionados son capaces de proyectar. Tus amigos saben que no eres un brujo que vendió su alma al diablo y que no estudiaste la doctrina ocultista durante varias décadas en un monasterio remoto.

Con un poco de reflexión es posible encontrar presentaciones creíbles para el mago medio. Lo oculto puede llegar a la vida de cualquiera: ¿Cómo puede haber afectado a la tuya? A lo mejor te encontraste un curioso amuleto en una tienda de antigüedades, o has heredado un extraño libro de tu difunto tío. O de repente decidiste entrar en una librería ocultista e investigar un tema esotérico hasta que aprendiste más de lo que esperabas. Piensa un poco y encontrarás una cantidad de maneras de explotar este vasto campo.

No es necesario repetir que lo que ya hemos hablado sobre la aparente autenticidad, los conocimientos de fondo, y la sinceridad en la presentación, es aquí igual de importante. Entonces no lo haré.

Magia

Lo creas o no, la mayoría de la gente tiene curiosidad por la magia. No quiero decir que quieran ser magos sino que, si tuvieran la oportunidad, les gustara saber un poco más. Esto es así porque la magia tiene algo en común con algunos de los otros temas que hemos tratado. Como las trampas en el juego, los timos y lo oculto, la magia es un arte secreto, y todo lo secreto tiene una cierta fascinación para la gente.

Pocos han tenido alguna vez a un mago tan cerca como para hacerle las preguntas que se les ocurren. «Como te interesaste en la magia? «Cómo llegaste a ser mago? «Cuanto tiempo tienes que ensayar?». Incluso espectadores que nunca habían tenido curiosidad por la magia se sentirán intrigados por el tema una vez les hayas dejado estupefactos con un par de juegos.

Siempre me ha sorprendido que no se aproveche más esta curiosidad natural del público para crear presentaciones. Generalmente, a la gente le interesa saber cómo se hacen los juegos, cómo se aprenden, y cómo se relacionan unos magos con otros. Veamos algunos ejemplos de los repertorios de magos de primera línea que explotan esta poderosa fuente de significado.

Michael Skinner explica al público que los magos suelen reunirse en congresos y también en encuentros privados llamados sesiones, en los cuales se hacen juegos unos a otros. Pero esos juegos son un poco distintos de los que hacen para el público. Son más difíciles de hacer, y más difíciles de descubrir. Están diseñados por magos para asombrar a sus colegas. Michael procede entonces a hacer uno de sus juegos favoritos «de congreso». Puedes estar seguro de que la curiosidad y el interés del público estarán muy estimulados cuando empiece el juego. Si te preguntas cuál es el juego que hace Michael, no has entendido nada. En realidad puedes hacer el que te apetezca, siempre que dé la talla.

Anuro de Ascanio presentaba «El juego de mi examen» describiendo el día de su ingreso a la Sociedad Española de Ilusionismo. Afirmaba que, de tanto trabajar en un único juego, se había esforzado asiduamente en perfeccionarlo, y que seguía siendo uno de sus favoritos. Tras esa introducción, cuando Anuro procedía con el efecto, el público estaba más predispuesto y muy receptivo.

Estas presentaciones hacen que los espectadores se sientan privilegiados de ser testigos del juego en cuestión. Siempre que no se den cuenta de lo fácil que realmente es ser aceptado en una sociedad mágica o de lo mala que es mucha de la magia en los congresos y sesiones, esas presentaciones seguirán funcionando. Es cierto que presentan una visión romantizada del mundo mágico pero, es nuestra misión ofrecer ilusiones al público.

En una de sus cintas de vídeo, Eugene Burger explota esa curiosidad del público por el mundo de los magos con un efecto al que llama «Warm-Up Ritual» («Ritual de calentamiento»). Entonces explica que es el ejercicio que él hace en privado antes de cada espectáculo. Una vez más, esa introducción explota la mística de la magia para que el efecto parezca especial, significativo, y mucho más que un simple juego de cartas.

Como a la gente siempre le interesa saber cómo te iniciaste en la magia, una presentación sobre el primer juego de magia que aprendiste tiene que ser eficaz. Al Koran presentaba el papel de cigarrillo roto y recompuesto como un juego especial, al decir que fue el primer juego de magia que vio, y que determinó su elección de carrera.

A veces se ofrece enseñar al público cómo se hace un juego. En teoría, tales presentaciones tienen el tipo de significado del que estamos hablando. En la práctica, el público suele darse cuenta desde el principio que se trata de un montaje.

Una actitud más creíble sería ofrecer una demostración de algún secreto psicológico de la magia, como la sugestión o la misdirection. Por ejemplo, tras explicar brevemente el principio de la misdirection, dejas una carta a un lado y explicas que en algún momento en el transcurso del juego intentarás cambiarla por otra. Pero que si lo haces correctamente, nadie lo verá ocurrir porque lo disimularás con misdirection. Esa presentación sería adecuada para el juego «The Signed Card» («La carta firmada») de Brother Hamman, por ejemplo.

Es cierto que a veces los magos hacen juegos nominalmente basados en los temas que he sugiendo, pero suelen hacerlo de una manera tan falsa que no convienen y por tanto no despiertan interés. Hay una diferencia enorme entre Ascanio presentando «El juego de mi examen» con sinceridad, Michael Skinner revelando un juego favorito de congreso o Eugene Burger enseñando su «Ritual de calentamiento» por una parte, y por otra algún maguillo charlataneando sobre las reglas de una sociedad mágica.

Tampoco hay comparación entre presentar un efecto como una demostración aparentemente seria del papel de la misdirection en la magia y un mago que explica al público que el secreto de sus juegos es que tiene una trampilla en la mano.

La diferencia es, como diría Eugene Burger, la sinceridad del propósito. Eso no quiere decir que lo que digas tiene que ser cierto, sólo que debe parecerlo, al menos en el contexto de la realidad dramática que estás creando. Como mago, debes tomarte seriamente el viejo axioma de que el secreto del éxito es la sinceridad; una vez que aprendas a fingir eso, ya habrás llegado bastante lejos.

Dinero

En uno de sus libros sobre lecturas psíquicas, Bob Nelson señala que las tres principales preocupaciones de la gente en la vida son dinero, sexo y salud. Lo podrás comprobar dando un vistazo a cualquier número del *Reader's Digest*, la revista más leída del mundo. Cada número que he visto contiene al menos un artículo relativo a cada uno de esos tres temas.

Cada uno de esos temas tiene a su vez varias revistas dedicadas a él. Una de ellas es *Money*. Tampoco debe sorprendernos que *money* (dinero) aparezca en el libro de Barbara Leeds *Power Speaks*, en su lista de las doce palabras más persuasivas del idioma inglés. Pocos temas en nuestra cultura influyen tanto en la conciencia pública.

El dinero tiene una atracción tan profunda que si haces «Card Warp» con un billete de cien dólares, o el billete flotante, o utilizas billetes estrujados para una versión improvisada de los cubiletes, atraerás una mayor atención que utilizando otros accesorios para los mismos efectos. Estos juegos nada tienen que ver con el dinero.

pero el accesorio monetario atrae las miradas de los espectadores como una chula en bikini atrae las miradas de los hombres a una valla publicitaria.

Para que un efecto con dinero tenga verdadero significado, sin embargo, el dinero debe ser el tema central, no solo un accesorio. La gente sólo tiene dos preocupaciones en cuanto al dinero: obtener más y conservar el que ya tiene. Éstos son los únicos temas que tendrán significado en un juego con dinero.

Si haces el cambio del billete («\$100 Bill Switch») y transformas un billete en uno de mayor valor, el efecto tendrá un gran significado porque habrás logrado el sueño de todo espectador: hacer crecer su dinero. Si haces el mismo juego y cambias el billete por uno de menos valor y luego se lo devuelves al espectador, tendrá un gran significado por el humor de la situación en la que el espectador no ha podido conservar su dinero.

Los juegos de billete roto y recompuesto tienen significado por la misma razón. Cuanto mayor sea el valor del billete prestado, más impacto tendrá el efecto, aunque la magia sea la misma.

Las pseudo-demostraciones de trampas al cambiar dinero explotan el significado monetario desde ambos extremos: la habilidad del timador para obtener dinero y la incapacidad de la víctima para conservarlo. Dependiendo de tu personalidad al actuar, puedes identificarte con el timador o con la víctima. Ambas actitudes pueden ser eficaces pero comunicarán diferentes mensajes sobre ti.

En el libro *Carney Knowledge* de John Carney hay un efecto maravilloso llamado «The Logical Bill Trick». El mago toma un billete de un dólar, lo dobla y hace aparecer una moneda de medio dólar de entre los pliegos. Luego lo repite para producir otra moneda. Finalmente dobla el billete, formando un paquetito pequeño, y aparece un tercer medio dólar. Lo mejor de todo es el final. Al desplegar el billete de un dólar, éste se ha transformado en uno de veinte dólares. Eso es lo que le da un gran significado.

Me parece que también podría funcionar al revés. Pides prestado un billete de veinte dólares y procedes a hacer aparecer tres medios dólares, dejándolos caer a la mano del espectador. Le dices que las monedas son tuyas porque han salido de su billete. El espectador podría negarse a recibir las monedas pero tú insistes en que le pertenecen. Devuelve el billete doblado junto con los medios dólares. Procede con el juego siguiente, que podría incluir, por ejemplo, pedir a otro espectador que elija una carta, en todo caso, dejas de prestar atención al dueño del billete.

Cuando éste despliegue el billete para guardárselo en la cartera, descubre que es de un dólar e intentará decirte lo, pero tú le ignoras y continúas con el juego siguiente. No sea fácil disuadirlo. Eso creará una situación de humor para el resto del público, sacale el máximo partido. Finalmente, recibe de vuelta el billete de un dólar y cámbalo por uno de veinte mediante la técnica mencionada (ya tienes preparado el fibo pulgar con un billete de veinte). Ofrece cambiarle el billete de veinte por los tres medios dólares. Como aceptará la oferta, el ciclo se cierra felizmente.

El juego puede ser aún más fuerte si pides prestado un billete de cien dólares, pero no siempre lo conseguirás. Si quieres intentarlo con el de cien, ten dos falsos pulgares preparados, uno con el de cien y otro con el de veinte. Si no puedes lograr que alguien te preste un billete de cien dólares, conformate con el de veinte. Procura no confundir los falsos pulgares.

Ten en cuenta que la mayor parte de la magia con significado sustantivo es esencialmente aquella que cumple deseos. La gente quiere que el dinero aparezca, no que desaparezca. Por eso el juego «Polaroid Money» de Humber, o cualquier otro efecto en el que se imprime dinero, tiene todo a favor.

Uno de los juegos más eficaces de toda la magia de cerca con dinero es éste de Patrick Page en el que unos trozos blancos de papel se convierten en billetes. Una vez vi a un mago hacerlo al revés. Empezaba con billetes y los convertía en papeles blancos. Aunque se charla lo justificaba, esa manera de hacerlo nunca podía ser emocionalmente tan fuerte como la idea original. La habilidad de convertir trozos de papel en dinero es un talento muy deseable, la de convertir dinero en papel blanco no tiene valor en el mercado.

Cuando digo que la magia con dinero tiene gran significado, me refiero estrictamente a los juegos con billetes, no con monedas. El atractivo del dinero suele ser citado como una de las ventajas de la magia con monedas, pero creo que no es así. El problema es la inflación. Las monedas ya no tienen el valor necesario como para que los efectos en los que se utilizan tengan el tipo de significado del que habla mos. Incluso los mendigos callejeros se mirarán displicentemente si les das un par de monedas de poco valor.

En la época de T. Nelson Downs la situación era muy diferente. Cuando sacaba monedas del aire no solo conseguía el sueño del avaro sino el de cada uno de los presentes. Hoy en día, sacar monedas del aire no resulta una manera productiva de pasar el tiempo. Cualquier persona gana más dinero en una hora ejerciendo su profesión del que ganaría andando una hora con una cubitera en una mano y sacando monedas del aire con la otra. Pero hay un par de manipuladores de escenario que han adaptado sus números al presente y utilizan técnicas de manipulación de cartas para sacar billetes del aire.

Nada de esto quiere decir que la magia con monedas no pueda ser muy buena. Sólo quiero señalar que para que un juego de monedas tenga significado, éste tendrá que provenir de algo que no sea el mero hecho de que se usan monedas.

Sexo

¿Recuerdas las otras dos cosas en la lista de Bob Nelson de preocupaciones universales? Salud y sexo. No creo que la salud tenga mucho potencial como tema para presentaciones mágicas (aunque algún mago creativo podría demostrar lo contrario). Pero el sexo sí posee tal potencial si se maneja correctamente.

El sexo en las presentaciones mágicas (y en casi todos los otros contextos) es como energía atómica. Tiene gran potencial positivo, pero si no tienes cuidado te estalla en la cara. Utilizar el tremendo atractivo y significado del sexo, sin ofender ni alienar a nadie, requiere mucho tacto e ingenio, pero se puede lograr.

Los peligros a evitar son cualquier indicio de vulgaridad, exceso de confianza con el público, el sexismo, y poner a la gente en situaciones embarazosas. Tales presentaciones también exigen el uso del humor para diluir el potencial explosivo del tema. También conviene utilizar este tipo de presentaciones sólo con público de más o menos tu misma edad. Si los espectadores son mucho más jóvenes, es más probable que sientan vergüenza. Si son mayores, podrán sentir que se les falta el respeto.

Conocer al público también es crítico. Bob Sheets ha demostrado que el juego tan criticado del sujetador, puede ser una bomba para el público de un bar de solteros. En su presentación, Bob abandona la pretensión de que los pañuelos viajan de un lugar a otro. Más bien lo presenta como un test para determinar lo ardiente que es la chica. En otras palabras, lo presenta explícitamente como un juego sobre sexo. Para un grupo de gente que ya tienen el sexo en la mente de todos modos resulta muy eficaz.

El éxito de Bob con este juego proviene, en parte, de que su personalidad de mago (y espero que me disculpe por decirlo) no resulta desafiante sexualmente. En manos de otra persona, el juego del sujetador puede ser tan ofensivo como suele serlo.

Esto de explotar el sexo en presentaciones de magia no es para todo el mundo ni para toda situación. Si tienes alguna duda, olvida que lo hemos mencionado y concéntrate en las otras muchas fuentes de significado sustantivo de esa sección.

Yo

¿Sabéis lo que todos consideramos el tema más importante e interesante del mundo? Nosotros mismos. El único tema del que uno nunca se cansa. ¿Por qué no hacer tu magia más fascinante encadenándola con la propia fascinación del espectador sobre sí mismo? Hay muchas buenas maneras de lograrlo. Veamos algunas de las más eficaces y adaptables.

Lecturas. El poder que tiene lo psíquico o las lecturas psicológicas sobre la imaginación lo comprendí con una experiencia que tuve en la universidad. Yo trabajaba a media jornada en la biblioteca pública de Nueva York. Me interesaba conocer mejor a una atractiva compañera de trabajo. Un día, mientras hablabamos, vi una nota que ella había dejado en su escritorio. Para impresionarla, tomé la nota y procedí a analizar su escritura, inventando sobre la marcha. Por suerte yo había leído un libro sobre grafología; eso me dio suficiente información para que todo pareciera factible.

Nunca llegué a salir con la chica, pero quedó tan impresionada con la lectura que se lo contó a todos los compañeros. Durante la semana siguiente, cada una de las personas que trabajaban en la biblioteca se me acercó y me pidió que le interpretara la escritura. Todos se fueron profundamente impresionados por el resultado.

Lo increíble es que eran gente con la que yo había estado trabajando durante meses. Bajo el pretexto de descifrar su escritura describía sus personalidades como yo había llegado a conocerles en el trabajo. Pero si yo hubiera dicho: «Tras haberte observado durante varios meses, diría que eres el tipo de persona que...» nadie me hubiera hecho caso. Como mis observaciones estaban supuestamente basadas en deducciones de lo que yo veía en la escritura, quedaron enganchados por cada palabra. Cada observación adquiría un significado especial. Estaban tan cautivados por la noción de que su escritura ofrecía una llave a sus almas que pasaron totalmente por alto que yo ya les conocía.

Como hay tantos accesos diferentes empleados por videntes y estudiantes de lo oculto para recoger las «vibraciones» de la gente, o adivinar su futuro, las oportunidades para incorporar lecturas de este tipo en efectos mágicos son extensas. La baraja resulta muy natural pues mucha gente asocia las cartas con la adivinación del futuro.

Veamos una presentación que utilicé con éxito para una predicción con la baraja Ultra-mental. Entregas una baraja a una chica y, mientras la tiene en sus manos, le pides que nombre cualquier carta. Ella dice, por ejemplo, el Dos de Corazones.

Entonces explicas que cada carta tiene un significado especial y empiezas a hablar del tipo de persona que suele sentirse atraída por el Dos de Corazones. Basándote en el simbolismo de esa carta ofrécas a la espectadora una breve lectura de su personalidad y concluyes con una predicción de algo que le ocurrirá en el futuro cercano.

Finalmente explicas que cuando te levantaste por la mañana tuviste una fuerte impresión de que conocías a una persona como ella. Para demostrarlo tomas la baraja de sus manos, la sacas del estuche y extiendes las cartas. Hay una carta vuelta, que resulta ser el Dos de Corazones.

Observa cómo esta presentación expande el significado del efecto. El juego ya no es sobre las cartas sino sobre el espectador. Las cartas sólo sirven para revelar características de su personalidad y confirmar tus poderes visionarios. Los dos fenómenos se refuerzan mutuamente. La precisión de la lectura parece demostrar que la predicción de la carta era más que un simple juego; el éxito de la predicción parece demostrar que no era solo una habladería improvisada (ojalá se me hubiera ocurrido esta presentación cuando trabajaba en la biblioteca; quizás la chica me hubiera hecho más caso).

Otra manera típica de leer la personalidad es a través de la numerología. Muchos juegos de magia de cerca incluyen números. Como ejemplo, veamos «Stabbed Coincidence» («Coincidencia apuñalada») de Larry Jennings o «Quick Coincidence» («Coincidencia rápida») de Alan Ackerman. Con mi presentación quedaría así:

Entiendes la baraja buscando una carta que simbolice a una espectadora, basandote en las vibraciones que recibes de ella. Dejas esa carta a un lado sin mostrarla. La espectadora elige una carta y la inserta cara abajo por el centro de la baraja, dejándola sobresaliente la mitad de su longitud. Volteas esa carta cara arriba para que todos vean que es, por ejemplo, un Seis.

Sugiriendo que es importante que la espectadora se sienta atraída por un Seis, procedes a elaborar una lectura de su personalidad basandote en el significado numerológico del seis. Más tarde volteas la carta que habías dejado a un lado, la cual resulta ser otro Seis. Dejando que la espectadora crea que su elección del número seis fue una coincidencia, concluyes mostrando que el Seis que insertó en la baraja ha quedado entre los dos Seises restantes.

Como en el ejemplo anterior, has transfiriendo el foco del efecto a la persona a quien haces el juego, con lo cual el efecto aumenta. En vez de una intrigante pero insignificante coincidencia, nos queda una coincidencia con significado cósmico que sugiere que hay alguna armonía, oculta bajo la superficie, que conduce nuestro destino. Un juego de cartas con tales implicaciones es difícil de olvidar.

Una aplicación muy creativa de la lectura en frío (*cold reading*) en la magia es el efecto «Aura Cards» de Lee Earle. Sin entrar en detalles del efecto de Earle, nos centraremos en el principio que encierra, que es lo más importante. Hay muchos efectos de magia de cerca en los que el mago adivina o predice el color de una ficha de póquer, de una tarjeta, o de algún otro objeto elegido por un espectador. Los efectos de este tipo suelen ser el no va más de los puzzles sin significado («No sé como el mago supo cual elegí, pero ¿qué me importa?») La idea de Earle es presentar el efecto en el contexto de la lectura del aura.

Mucha gente ha oído hablar de la teoría de que todo ser viviente está rodeado de una aura multicolor que sólo es visible para los que tengan ciertos poderes psíquicos. La fotografía de Karlian ha revivido esta vieja doctrina. Los místicos creen que los colores del aura de una persona ofrecen información sobre su personalidad y su estado físico y mental. Con esto como fondo, puedes proceder con una breve lectura en frío, supuestamente basada en la afinidad del espectador por el color que eligió. Ahora parece importar realmente qué ficha de póquer escogió.

No sólo las cartas, los números y los colores, sino también símbolos, fechas de nacimiento, cartas del tarot, escritura, nombres (a través de la numerología), manchas de tinta, o incluso garabatos pueden servir para este tipo de efecto. Hace tiempo, Howard Albright publicó una gran presentación para «Pseudo Psychometry» de Annemann utilizando garabatos, la cual fue empleada más tarde por Al Koran, quien realmente sabía lo que es la buena magia.

De hecho, «Pseudo Psychometry» es tan buen juego en todas sus variantes (Bill Larsen Sr. dijo que era el mejor efecto de magia existente) precisamente porque el sujeto del efecto es el público mismo. Es imposible encontrar un sujeto que mantenga la atención como éste. Sin embargo, T.A. Waters ha dicho algo muy impor-

iante, que muchos magos parecen creer que el efecto consiste simplemente en hacer coincidir objetos y espectadores. Lo relevante, sin duda, es el análisis de la personalidad del espectador. Tu habilidad para hacer coincidir espectador y objeto solo sirve para dar validez a tu supuesta habilidad de recoger vibraciones del objeto y con ello demostrar que hay algo de cierto en este asunto de la psicometría.

A propósito de la psicometría, cualquier objeto pequeño que pertenezca a un espectador puede servir de foco para una lectura. Basil Horwitz publicó un juego de cartas relativo a la psicometría en el que una carta elegida por un espectador se pierde en la baraja, la cual entonces se extiende en la mesa. El mago pide prescindo algún objeto al espectador. Sujetando el objeto en su puño, el mago pasa la mano por encima de la extensión basta que se detiene sobre una carta que resulta ser la elegida. Aparentemente, las vibraciones personales del espectador emanando del objeto condujeron al mago a la carta que expedía vibraciones similares.

Esta presentación se puede aderezar un poco más con una breve lectura en frío a partir del objeto psicometrizado antes de encontrar la carta. Una vez más, la adivinación de la carta parece indicar que hay algo de cierto en eso de las vibraciones.

A tener en cuenta. Con un poco de imaginación e investigación sobre el ocultismo se te ocurrirán otras ideas para incorporar lecturas en tu magia de cerca. Observa que cada ejemplo que he dado incluye una predicción, una adivinación o una coincidencia. La presentación tiene que adecuarse al efecto. Una presentación de tono ocultista sólo debe usarse para efectos de ese estilo. En general las predicciones, las adivinaciones y las coincidencias se adaptan a ese tipo de juegos. Efectuar una lectura basándose en una carta elegida por un espectador y luego sacarte la carta del zapato estaría fuera de lugar.

Observa que aquí hablamos de usar la lectura en frío para ayudar a los magos y no de usar la magia para ayudar a los lectores en frío. Por eso en cada ejemplo me he centrado en la magia, efectuando una lectura antes de llegar al final del efecto. Si la lectura se hiciera al final; se desperdiciara la oportunidad de emplearla para crear expectación y apreciación por la magia. La teoría básica del teatro dicta que lo más importante tiene que estar al final, para nosotros eso significa que la magia debe ser lo último. También he recomendado lecturas breves pues, como la finalidad es la magia, no nos interesa que el rabo antaste al perro.

Ten presente que una lectura será más fascinante para la persona que la recibe. Si actúas para un grupo, es importante que las lecturas individuales sean breves. Si actúas para un único espectador, puedes extenderte un poco más, siempre que sea interesado en escucharte.

La literatura de la lectura en frío ha crecido tremendamente en los últimos años, por lo cual no tendrás problemas en encontrar material de apoyo. Dos fuentes recomendables, breves pero poderosas, son *Tarot Telepathy* y *Lecture for Amateurs* por *Jo Pyrometry*, ambas incluidas en *The Mental Mysteries and Other Writings of William W. Larsen Sr*.

Nombres y firmas. No hay nada tan melodioso para nuestros oídos como nuestros propios nombres. Hacer magia con el nombre de una persona siempre aporta interés a un efecto. Hay muchos juegos en los que el mago encuentra una carta elegida por deleite. Algunos magos audaces encuentran la carta deleitando el nombre de la persona que la elige.

Veamos un ejemplo del uso del nombre de una persona para acentuar el significado de un efecto. En el juego «Females», de Ed Marlo, se exhibe la baraja cara arriba y se pide a una dama que nombre cualquier carta. La carta que designe se coloca a un lado extra arriba. Entonces se voltea la baraja cara abajo para mostrar que cada carta tiene un nombre distinto escrito en su dorso: Pablo, Ignacio, Javier, Juan, Francisco, etc.

El mago hace notar que son todos nombres masculinos. «Como la carta fue designada por una espectadora (no sería asombroso que esa carta tuviera un nombre femenino?» pregunta el mago. Al volcar la carta cara abajo, se revela que tiene escrito el nombre de la espectadora.

Si hacer magia con el nombre de una persona es un potente recurso, aún más lo es hacerlo con la forma más personalizada de ese nombre, que es la firma. Consideremos el significado de la firma en nuestra cultura. La firma es lo que utiliza la gente de negocios para aprobar decisiones. Con la firma autorizamos transferencias de fondos bancarios, conferimos a otros el poder legal de actuar de nuestra parte, garantizamos la veracidad de nuestros escritos, nos comprometemos a contratos legales, validamos testamentos, autentificamos documentos, cerramos nuestra correspondencia y demostramos nuestra identidad. Las implicaciones son casi sagradas. Si quieres vender tu alma al diablo ¿qué tienes que hacer? ¡Firmar en la línea punteada! Y una vez que hayas firmado no hay vuelta atrás.

Los grafólogos te dirán, además, que las firmas representan autorretratos abstractos. No hay nada más simbólico que nuestras identidades, nada puede ser más único e irrepetible para nosotros. Dos personas pueden tener el mismo nombre pero no la misma firma.

Mostrarle a alguien que puedes jugar con su firma no sólo es asombroso sino también inquietante. Nos acerca al temor del hombre primitivo de que nos sustragan el alma en un espejo o en una foto.

Empecé a apreciar el poder de hacer magia con la firma de una persona cuando comencé a presentar «The Dream Card» de *Darwin Ortiz at the Card Table*. Al principio digo que en un sueño que tuve la noche anterior aparecía la espectadora ayudante (a quien no conocía anteriormente). Explico que había una carta que jugaba un papel importante en el sueño. Ello me condujo a sacar una carta de una baraja vieja y guardarla en la cartera. Con esas palabras, nuestro el dorso rojo de la carta pero no expongo su cara. Me guardo la carta soñada en la cartera y esta en el bolsillo.

La espectadora elige una carta de la baraja azul y la firma. Supongamos que es el Cuatro de Corazones. Una vez devuelta la carta a la baraja, vuelvo a sacar la car

ta soñada, de dorso rojo, de la cartera. No sólo resulta ser el Cuatro de Corazones, sino que además tiene la firma de la espectadora en la cara.

Este juego produce una extraña sensación, diferente a cualquier otro que yo haya hecho. Lo que interesa para nuestro objetivo es cómo la espectadora se convierte en el sujeto del juego. Esto queda subrayado al principio, cuando explico que la razón por la que la elegí para ayudarme es que recordaba haberla visto en mi sueño.

No olvidéis que a la gente le interesa más la gente que cualquier otra cosa, lo cual garantiza que prestarán atención a este efecto. La espectadora está más interesada en sí misma que en cualquier otra cosa, por lo cual estará muy atenta. La gente da una importancia especial a las firmas, así que tardarán mucho en olvidar el juego.

El potencial de las firmas en la magia tiene mucho campo por explorar. Otro juego fuerte de este tipo es «Signature Effect», de mi libro *Cardistry*, en el que la firma de una espectadora se transfiere de una carta a otra. Como ilustración final de las posibilidades describiré brevemente un efecto de transferencia de firma que he ideado. Está sin publicar y se basa en una gran idea del libro de David Williamson, *Williamson's Wanders*.

Al principio extraigo el Comodín y me lo guardo en el bolsillo. La espectadora elige una carta y la firma por el dorso. Entonces arranco visiblemente la firma de la carta, y la tinta sale en forma de cinta. Amaso un poco esa cinta, formando una bolita, y la echo en el bolsillo en el que está el Comodín. Tras un par de golpecitos para aplanar la firma, saco el Comodín para revelar que en su dorso está la firma de la espectadora.

Imaginate si realmente pudieras transferir firmas de un lugar a otro. El poder que esto te daría sería enorme, y ni hablar del potencial para crear un caos. Nadie está a salvo. Las implicaciones dan miedo.

Hay muchos otros juegos de magia con firmas publicados. En su libro *Card on the Table*, Jerry Sadowitz describe un excelente efecto llamado «Thanks to Hofzinser». El espectador elige una carta y la firma por el dorso. Su firma comienza a multiplicarse, saliendo de una carta a otra hasta que está en cada carta de la baraja. Al final las firmas desaparecen y la única carta que tiene la firma del espectador es la que se dejó a un lado antes de comenzar el juego.

Hay otros juegos en los que las firmas en los dorsos de dos cartas se transponen. Todos son mucho más que juegos de cartas porque tienen que ver con la gente.

Finalmente, hay que observar que la magia con firmas se puede relacionar con el concepto de lectura de la personalidad comentado anteriormente. Ya hemos hablado de la fascinación que el análisis de la escritura posee para la gente. Un efecto en el que un espectador tenga que firmar una carta puede comenzar con una lectura en frío basada en el análisis de dicha firma. No recomiendo emplear esta idea indiscriminadamente. Estaría fuera de lugar, por ejemplo, en una versión clásica de la carta a la cartera, pero si tal interludio se relaciona con el ambiente y el tema del efecto, la presentación mejoraría notablemente.

Otras ideas. Hay muchos otros efectos y presentaciones que centran la atención en el espectador. En «Lie Detective» de Paul Curry, se localiza una carta elegida es- judiando el tono de la voz del espectador, y determinando así si miente o dice la verdad. En «Eyes of a Poker Player» de Al Baker se localiza una carta elegida al po- ner a prueba la habilidad del espectador para poner cara de póquer. En cada caso, el tema no son las cartas sino la persona. Las cartas son sólo un medio.

«Fuera de este mundo» tiene un significado tan fuerte porque trata de la percep- ción extrasensorial del espectador ayudante. Otros excelentes efectos mentales gran en torno a los poderes psíquicos del espectador. Más aun, muchos de ellos se pue- den reestructurar para que los poderes del espectador, y no los del mago, sean el tema central. En la biografía de Eddie Fields, *A Life Among Secrets*, hay una divertida anec- dota de cómo Fields tomaba varios efectos clásicos de producción y les daba la vuel- ta para convencer a un amigo de que estaba leyéndole la mente. Él a Fields.

Efectos mentales como los de lectura de papeletas y aquellos de pregunta y res- puesta, es los que el mago demuestra saber detalles íntimos de la vida de una per- sona, extraen su significado tanto del «yo» como de la percepción extrasensorial. Una vez vi a un mentalista hacer un test de papeletas en el que una mujer escribió el nombre Herman en el papel. Cuando el mentalista le preguntó: «¿Quién es Her- man?» ella empezó a temblar mientras explicaba que era su difunto marido.

Me pregunté: «¿Cómo sabía él lo que estaba escrito en el papel?» Pero, por la es- tupefacta reacción del público era evidente que ellos se hacían otra pregunta: «¿Cómo sabía él que su difunto marido se llamaba Herman?» Por supuesto, él no tenía ni idea de quién era Herman hasta que ella se lo dijo. Pero, para el público, el efecto no era advertir lo escrito en un trozo de papel sino un secreto, cargado de emoción, del pasado de esa mujer.

No creas que en estos juegos con un solo espectador el resto del público se sen- tirá excluido. Todos se identificarán con su representante y estarán fascinados por sus reacciones. Recuerda que a la gente le importa la gente más que cualquier otra cosa.

La experiencia universal

La experiencia universal es una fuente única de significado para la magia. A dife- rencia de los ejemplos anteriores, deriva su poder de algo trivial con lo que todos se identifican. El humorista George Carlin ha definido el concepto: «Pequeños momentos universales que compartimos separadamente. Las cosas que nos hacen iguales».

El concepto se utiliza mucho en la comedia. Veamos por ejemplo *Snuggles* y *More Snuggles*, dos libros de humor muy populares escritos por Rich Hall. La premisa es ofrecer palabras que no existen pero por las que hay una urgente necesidad. Por ejem- plo, «Pringacine», la sustancia pegajosa que cubre los suelos de todos los cines. O «Lactomutilación»: doblar la abertura de un cartón de leche tan mal que queda de- formado y deja de ser utilizable».

No si a esas definiciones te parecen graciosas pero a mi si y, a juzgar por las ventas de los libros, también a mucha otra gente. Pero ¿por qué son graciosas? Cada una de las definiciones centra su atención en algún pequeño problema que unta a todo el mundo en la vida diaria. El humor se genera del impacto al identificar la situación, la inversión, y a veces el alivio, proveniente de darse cuenta de que todos pasamos por lo mismo.

Cuando lee la definición de *dedenchufar*: «la peligrosa práctica de utilizar los dedos para enchufar algo en la oscuridad», me sentí aliviado al descubrir no era yo el único con esa estúpida costumbre. El encanto de la experiencia universal también explica la popularidad de los segmentos de Andy Rooney en el programa de televisión *Sixty Minutes* y en los escritos de la columnista Erika Bombeck.

Muchos cómicos provocan carcajadas con sólo señalar una experiencia universal. Por ejemplo, Larry Miller dice: «¿Cómo es que el cable del teléfono se enrolla tanto? Yo lo único que hago es levantar el auricular, hablar y colgar. No lo levanto, doy un par de volteretas, y lo vuelvo a colgar».

Otros cómicos relatan experiencias universales para comenzar una rutina. Por ejemplo Jerry Seinfeld pregunta: «¿Se han dado cuenta de que cada vez que van a la lavandería, incluso con los calcetines emparejados, al regresar siempre queda alguno sin pareja? ¿Doode van a parar esos calcetines sueltos?». El público se le pone que todos se identifican con la experiencia.

Entonces continúa respondiendo su propia pregunta. Los calcetines, explica, son la pieza de ropa más aventurera. Se cansan de estar guardados en un cajón. Ir a la lavandería es su única oportunidad de escape. «Nunca te ha pasado que sacas la ropa de la lavadora y ves que queda dentro un calcetín amononado? Se estaba escondiendo, esperando que no te dieras cuenta para efectuar el escape más tarde. ¿Y nunca te ha pasado que sacas algo de la secadora y ves que un calcetín se queda colgando discretamente a un lado? Es porque se estaba preparando para bajarse del tren en el momento en que te acercaste a la puerta. Claro que la vida es dura para un calcetín solitario. ¿Y no te ha pasado que vas caminando por la calle y te encuentras un calcetín suelto y pasado en la acera? Ese fue un fugitivo menos afortunado.

Aunque este breve monólogo no hace justicia a la ingeniosa rutina de Seinfeld, servirá para nuestros fines analíticos. Primero, Seinfeld invoca una experiencia humana universal, calcetines que desaparecen. La experiencia compartida crea una relación entre los miembros del público y entre el público y el actuante, creando interés en lo proximo que va a decir.

Además explota el potencial humorístico del tema con una explicación absurda. Seinfeld distingue cuatro experiencias universales y ofrece una explicación para cada una: calcetines que faltan después de lavar la ropa, calcetines guardados en el cajón, calcetines colgando de la otra ropa y calcetines en la acera. El humor se deriva de que una teoría tan absurda explique tan bien esas ocurrencias de la vida diaria.

Esto se podría llamar la fórmula de la explicación absurda para explotar las experiencias universales. Se trata de invocar una experiencia trivial pero universal, y luego ofrecer una explicación o teoría absurda. Esta técnica es uno de los pilares del humor teatral. Puede constituir una rutina elaborada como es el ejemplo anterior o se puede condensar en un gag breve. Recuerdo un cómico que hablaba de cuando trabajaba para una firma de electrodomésticos. Decía: «Yo era el tipo que ponía ese artilugio dentro de los secadores de pelo que te hace pensar que está sonando el teléfono cuando los enciendes».

La fórmula de la explicación absurda se puede aplicar a ciertos efectos mágicos. Dos prominentes magos cómicos, Tom Ogden y Mike Caveney, ofrecen perfectos ejemplos. Cuando Tom Ogden hace la rutina de los caníbales, en la que cartas que se van colocando entre dos Reyes van desapareciendo, él no se involucra en ninguna historia infantil de caníbales y asustados. ¿Cuánta gente puede relacionar eso a su propia experiencia? Lo que hace es preguntar: «¿Alguna vez les ha pasado que sacan una baraja vieja y descubren que faltan una o dos cartas?». Todos dicen que sí.

Entonces procede a explicar el motivo: ciertas cartas en cada baraja son caníbales. Unas se comen a otras. Por eso cuanto más tiempo poseas una baraja más cartas desaparecerán de ella. Tom identifica entonces los Reyes negros como los caníbales y procede a demostrar sus tendencias antropófagas.

Cuando Mike Caveney hace el juego de las perchas que se enlazan («Linking Coat Hangers»), pregunta: «¿Alguna vez han ido al armario a colgar una chaqueta y encontrado las perchas enredadas unas con otras? Hagan lo que hagan, es imposible separarlas». Una vez más, todos podrían responder afirmativamente. Mike tiene una explicación. Las perchas son sexualmente insaciables. Si las dejas juntas en un armario a oscuras, empiezan a copular. Mike saca entonces varias perchas y procede a demostrar sus hábitos de apareamiento.

En estas rutinas, Tom Ogden y Mike Caveney hacen exactamente lo mismo que Jerry Seinfeld en su rutina cómica. Primero invocan una experiencia universal humana: descubri que faltan calcetines después de lavar la ropa, no poder fugar a las cartas porque la baraja está incompleta, o no poder desenredar las perchas en el armario. Luego ofrecen una explicación absurda e inherentemente divertida: los calcetines se escapan, las cartas se comen unas a otras, las perchas copulan.

Pero ellos, como magos, pueden continuar con algo que no está al alcance del cómico, que es «demostrar» sus teorías absurdas cuando las cartas desaparecen entre los Reyes o las perchas se enlazan al acercarse unas a otras.

Además de la fórmula de la explicación absurda, los cómicos también explotan las experiencias humanas universales con otra técnica que llamo la fórmula de la solución absurda. El cómico identifica un problema que todos hemos experimentado y ofrece una solución divertida al problema.

La solución es divertida porque, aunque absurda, tiene una extraña lógica. Por ejemplo, una vez os hablaré a un cómico del estado deplorable de los servicios medi-

eos de emergencia. Decía que el tiempo medio de respuesta de las ambulancias en emergencias era de cuarenta minutos. Su solución: poner conductores de ambulancias en vehículos de reparto de pizzas. Si no llegan en treinta minutos, es gratis.

La fórmula es perfectamente adaptable a la magia. En vez de ofrecer una solución absurda a un problema universal, se ofrece una solución mágica. Un perfecto ejemplo es la presentación para el hilo roto y recompuesto («Gypsy Thread») ideada por Lonoire Chevre y popularizada por Charles Green. El mago habla del hilo dental y de como, cuando se acaba el carrete, a uno siempre le queda un trocito demasiado pequeño para poderse utilizar.

En vez de tirarlo, su solución es guardar todos esos trocitos y finalmente unirlos para formar uno más largo. El mago ilustra la explicación tomando medio metro de hilo dental, rompiéndolo en trocitos, y volviéndolos a fundir en un trozo largo.

Muchos otros juegos son adaptables a soluciones mágicas para problemas comunes. Consideremos la premisa empleada en la magia de monedas cuando una moneda de alta denominación se transforma en varias mas pequeñas que suman el mismo valor: por ejemplo, un medio dólar que se transforma en dos cuartos (vencimiento reunimos). Se puede presentar como una solución mágica al predicamento común de entrar, con el coche, en la fila del peaje que requiere cambio exacto, y darse cuenta en el último momento de que uno no tiene las monedas necesarias.

Una indicación de la fuerza de invocar experiencias universales en una presentación es que, a menudo, cuando un cómico describe una experiencia humana universal para preparar un gag, el público se empieza a reír antes del final. Erma Bombeck comienza una sonata a de sus lectores con sólo preguntas: «¿Por qué la tostada siempre cae al suelo del lado de la mermelada?». Recordar la experiencia es divertido por si mismo. Si además puedes agregar humor, magia, o ambas cosas, tendrás una combinación infalible.

Pero no creas que la experiencia universal es sólo útil para el mago cómico. Aunque no debemos pasar por alto su potencial humorístico, lo que realmente nos interesa es el significado que puede aportar a un efecto. Una experiencia universal es, por definición, una experiencia compartida, las cuales usen a la gente. Este tipo de presentación ayuda a unir a los espectadores y a involucrarlos más en la actuación. Al ofrecerles una manera de relacionar lo que haces con sus propias vidas, logras que les importe tu actuación.

Permíteme darte un ejemplo de una aplicación no cómica de la experiencia universal. Es una presentación de Jay Saukey para la baraja que se corta sola («The Pack That Cuts Itself») de Al Baker, juego también conocido como «The Haunted Pack» («La baraja encantada»). Jay pregunta si alguien ha intentado construir un castillo de naipes. Es algo que mucha gente ha realizado en algún momento de su vida. Entonces empieza a explicar los peligros de ese pasatiempo. Todos han oído hablar de castillos encantados. Pues bien, los castillos de cartas también pueden estar encantados.

Jay continúa explicando que una vez construyó un castillo que se convirtió en castillo encantado y que, aunque lo destruyó, la baraja seguía encantada. Para demostrarlo, Jay hace el efecto de Al Baker. No es una presentación cómica ni encantadora, nunca mejor dicho, pero sin duda imparte sentido al efecto al relacionarlo con las experiencias de los espectadores.

La experiencia universal puede emplearse en un efecto que ya tiene una fuente de significado para aumentarlo. Veamos un ejemplo. En mi conferencia sobre juego hago una demostración de la dada en segunda. Como introducción digo: «Cuántas veces han jugado al blackjack y descubren que les tocó la carta que el jugador siguiente no hubiera descartado, o que si hubieran recibido la carta del jugador anterior les habría tocado un blackjack?».

El blackjack es uno de los juegos más populares en los Estados Unidos, y se juega incluso en colegios y universidades. Todos los espectadores recordarían seguramente algo parecido a la frustrante experiencia descrita. Cuando hago la pregunta ven siempre varias cabezas asintiendo.

Entonces procedo a explicar cómo un tahúr podría utilizar la dada en segunda para darse la carta del jugador siguiente o la del autor. En vez de una solución absurda o mágica, aquí tenemos una solución tramposa a un problema común. Entonces la dada en segunda adquiere importancia, no sólo por ser una manera de hacer trampa con las cartas, sino porque vendría muy a mano en situaciones que el espectador recuerda fácilmente de su propia experiencia.

La invocación de experiencias humanas universales, como todas las otras formas de significado de las que hemos hablado, ofrece al mago pensante una herramienta más para responder a la pregunta que implícitamente formula todo público: «Entonces nos vas a hacer un juego... ¿y porqué me tiene que importar?».

Surrealismo

El surrealismo es una categoría de significado mágico difícil de definir. Ni siquiera estoy seguro de que surrealismo sea el término más adecuado para lo que tengo en mente aquí, pero como no se me ocurre un término mejor, tendré que valernos. Mas que preocuparnos por la terminología, intentaremos clarificar el concepto mediante análisis y ejemplos.

El hilo que une a los efectos de este tipo, muy popular en la magia de cierta modernidad, es la tendencia a jugar con la propia realidad. Veamos un ejemplo. Hay dos conceptos que suelen surgir en los temas surrealistas. El primero es la sugestión de que los símbolos son intercambiables con la realidad. El segundo es la idea de que la realidad misma es maleable.

Símbolo y realidad. David Roth, en su juego «Stamp Trick» («El juego del sello»), saca un sello de caucho, una almohadilla de tinta y un trozo de papel. Lo que este sello reproduce, en tamaño real, es la imagen de una moneda de medio dólar

Tres plasmar el sello varias veces en un trozo de papel, procede a doblarlo y, al inclinarlo hacia un lado, salen tres medios dólares de verdad de entre los pliegos. Cuando se despliega el papel se revela que está en blanco.

Se vuelven a enlascar los pequeños dólares en los pliegos del papel y se muestra que las monedas han desaparecido y las imágenes han vuelto. Las imágenes se convierten en realidad y la realidad se vuelve a convertir en imagen. Jerry Andrus emplea una idea singular en «Mylar Mystery», juego en el que un dibujo de una bola amarilla en una hoja de acetato se convierte en una bola real al formar un cono con la hoja.

En un breve juego de cartas que hace Rafael Benatar podemos apreciar otro ángulo del intercambio entre símbolo y realidad. Rafael muestra un Seis de Picas apurando creer que está revelando la carta elegida por un espectador. Cuando le dice que la carta no era el Seis sino el Nueve de Picas, dice: «Ah, es que esta al revés», y gira el Seis de Picas ciento ochenta grados transformándolo visiblemente en el Nueve de Picas. El número arábigo seis es, al fin y al cabo, sólo un símbolo de una realidad en particular, específicamente una cantidad. Pero en el mundo de la magia, cuando cambias el símbolo invirtiéndolo, la cantidad —en este caso el número de puntos en la carta— también cambia.

En un juego de Paul Gertner, un espectador elige el Tres de Corazones. Cuando el mago intenta localizar la carta, saca por error el Dos de Corazones. Al ser informado de su error, saca una pegatina roja en forma de corazón y la pega en el centro del Dos, haciendo que parezca un Tres de Corazones. Pero al entregar la carta al espectador, éste descubre que es realmente el Tres de Corazones.

Con el juego de Paul Gertner, si se quiere, se puede completar el ciclo como en el de David Roth. Se podría pedir de vuelta el Tres de Corazones y arrancar el corazón del centro para acabar con el corazón adhesivo y el Dos de Corazones. El símbolo se transforma en realidad y la realidad se transforma en símbolo.

Un ejemplo más de este concepto es el juego «Twilight», en el que el reflejo de una moneda en un espejo se transforma en una moneda real y luego vuelve a ser un reflejo.

En «El agujero portátil» («Portable Hole») de Roth se sigue un camino distinto, mostrando un trozo redondo de fieltro negro y diciendo que se trata de un agujero portátil. Está claro que no es un agujero de verdad sino una representación en dos dimensiones, no muy diferente de lo que sería un dibujo de un agujero. Pero cuando se dejan caer cosas en él, éstas desaparecen como si hubieran caído en un agujero de verdad. Aquí el símbolo del objeto no se transforma en el objeto como en el juego del sello, más bien adquiere sus características.

Lo mismo puede decirse del juego «Crazy Canon» («El cañón loco») de Dick Koonwinder. Tras dar a elegir una carta y perderla en la baraja, el mago dibuja un pequeño cañón en un block de papel. Apuntando con el cañón hacia la baraja, el mago «dispara» y se oye una fuerte detonación. Al extender la baraja se revela que

la carta elegida tiene un agujero. Una vez más el símbolo del objeto funciona como el objeto mismo.

En «Pop Art» de David Harkey, un papel con un dibujo de un cañón se enrolla a modo de tubo. Entonces se dispara el cañón y sale humo del tubo. Al desenrollar el papel se muestra que el dibujo ha cambiado: la boca del cañón se ha destruido por la explosión. Así el intercambio entre símbolo y realidad ha ido un paso más allá.

En la versión de «El juego del piano» («The Piano Trick») del Doctor Sawa encontramos el mismo concepto; unas teclas de piano falsas producen música como si fueran un instrumento real. En su juego «Tragaperras» («Slot Machine»), el puño del mago simboliza una máquina tragaperras y caen de él un chorro de monedas como si se tratase de la propia máquina.

Manipulación de la realidad. En «Extracción de plata» («Extraction of Silver») del Doctor Bons Zola, se entrega al espectador una moneda de medio dólar. Mientras este la tiene en su puño cerrado, el mago extrae la plata de ella en forma de una masa irregular. En la mano del espectador queda una réplica del medio dólar de plástico transparente sugiriendo que, por magia, se puede separar la forma de la sustancia. Es casi como apartar el cuerpo de la moneda de su alma.

David Roth hace un juego con una bolita de color naranja y una moneda de medio dólar, en el que esos objetos cambian de lugar varias veces. Finalmente los golpea entre sí y, al abrir las manos, revela una moneda de medio dólar de goma, color naranja. La forma de uno de los objetos se ha fundido con la sustancia del otro.

Una posible variante sería hacer varias transposiciones de la moneda y la bola, como Roth, y en el último ensayo de transposición simular que algo falla. El mago abre las manos y encuentra una bola de plata en una y un medio dólar color naranja en la otra. En este caso se transponen las formas pero no las sustancias.

En otros efectos se separan objetos de sus características. Por ejemplo, en «El diapasón» («The Tuning Fork») de David Roth, los sonidos producidos por un objeto se separan del éste y se guardan independientemente.

Los efectos surrealistas representan una manera diferente de ver el mundo. Jugando con una visión tan retorcida de la realidad, representan lo que podría ser la forma más sofisticada de la magia. Pero también, como veremos inmediatamente, es también la más inocente.

La relación con los dibujos animados. Quien busque inspiración para efectos surrealistas ha de estudiar las películas mudas del mago y pionero del cine George Melies. Otra buena fuente son los dibujos animados de Max Fleischer o los protagonizados por Betty Boop o Koko The Clown.

Cualquier aficionado a esos dibujos verá en la carta de puntos cambiantes una cualidad *fleischeresca*, como la de cualquier efecto en el que un dibujo hecho por el mago cobra vida. El juego de David Williamson en el que un espectador firma una carta y el mago arranca la firma en forma de cinta negra, es una idea de la serie de dibujos animados de Fleischer: «Out of the Inkwell» («Sacado del pozo de tinta»).

«El agujero portátil» de David Roth es otra idea procedente de los dibujos animados. Tenemos, por ejemplo, la historia *The Hole Idea* de unos dibujos de Warner Brothers de 1955 sobre un científico que produce un invento revolucionario: los agujeros portátiles. Si, así los llaman. El científico lleva unos discos negros flexibles en un maletín hasta que un ladrón se los roba y los usa para entrar en Fort Knox, colocando un agujero en la pared y pasando a través de él.

Si necesitas más pruebas echa un vistazo a la película *Roger Rabbit*, en la que hay una escena con actores reales en un depósito de accesorios para dibujos animados. Una de las cajas tiene una etiqueta que lleva escrito «Agujeros portátiles».

Esos objetos no sólo comparten el nombre con el accesorio de David Roth sino además funcionan de la misma manera. Cuando uno de los personajes saca un agujero portátil de la caja, resulta ser un trozo de tela negra y circular similar al accesorio de Roth, pero cuando lo tiran contra una pared, se queda pegado y se puede pasar el brazo a través de él.

El concepto del agujero portátil que se puede arrastrar de un lugar a otro, como en el juego «Puncture» de Alex Elmsley también se ha utilizado en numerosos dibujos animados, por ejemplo, *The Magical Mystery Tour*. O también están los dibujos del legendario Tex Avery. En *Deputy Droopy*, uno de los personajes grita hacia el interior de una botella de leche. No se oye nada hasta que coge la botella y viene el sonido que contiene. Eso es exactamente lo que ocurre en «El diapason» de David Roth, en el que el sonido queda atrapado en un vaso y luego se vierte.

En *Drop-A-Lang-Droopy* de Avery, el vaquero Droopy dispara hacia una moneda de cinco céntimos que está en el aire, y caen cinco céntimos separados, cada uno atravesado por un agujero de bala. Como recordarás, el Doctor Sawa hace esencialmente lo mismo pero sin arma. Una vez vi unos dibujos animados en los que un señor llevaba puesta una corbata con puntos. Otro señor le dio un golpe en la espalda y los puntos bajaron a la parte inferior de la corbata. ¿Recuerdas el efecto de Tommy Wonder en el que se caen los puntos de las cartas?

La relación entre los dibujos animados y ciertas premisas mágicas ha sido observada por varios magos. Jay Sankey publicó un problema mágico titulado *Bugs Bunny Bunkball* porque se inspiró en un gag de una película de Bugs Bunny. David Harkey describe uno de los efectos de su libro *Simply Harkey* como dibujos animados tridimensionales. También el cartómago francés Bernard Bilis me dijo una vez que la magia del sueco Lemmi Green le recuerda las historias de Tex Avery, y Sylvester the Jester ha construido un número muy novedoso en torno al humor de los dibujos animados.

La relación con los dibujos animados explica el atractivo y el significado de la magia surrealista. Los dibujos animados siempre han tenido un especial encanto para los niños. Su lógica parece tener sentido para ellos. La magia bien hecha despierta en los públicos el asombro infantil. Los efectos surrealistas hacen lo mismo al parecer demostrar la veracidad de la visión que tienen los niños del mundo.

¿Constituye el surrealismo en la magia significado sustantivo? El concepto del significado sustantivo es que un efecto será más fuerte si se relaciona con un sujeto relevante. Los efectos surrealistas versan sobre la propia realidad: ¿Se te ocurre algo más importante?

Subtexto

El subtexto, un concepto que surge a menudo en la crítica del cine, se refiere al mensaje oculto que una película comunica tras la historia que relata el texto. El subtexto es literalmente «el mensaje que va por debajo».

La mayoría de las películas de terror sangriento que hay en la actualidad contienen un subtexto puntano: que los adolescentes no deben tener relaciones sexuales. Por eso entra un loco con un hacha y los hace pedazos. En los años cincuenta, muchas películas de terror de ciencia ficción trataban de invasiones del espacio en las que los extraterrestres asumían los cuerpos de la gente normal y los usaban para infiltrarse en la Tierra. Ello llevaba un fuerte subtexto xenofóbico. El mensaje era: «No te fies de los extranjeros. Aunque parezcan personas como tú y como yo, en realidad son diferentes y peligrosos».

En cuanto a la presentación, el subtexto constituye otra dimensión del significado, que se distingue del significado abierto derivado de la charla, únicamente en que es un mensaje subliminal, del cual el público no es consciente (y a veces el mago tampoco!). Aun así puede ser una eficaz fuente de significado para un efecto.

Ninguna forma de magia se apoya tanto en el subtexto como el mentalismo. En «Chickenfeed» de Al Baker, juego empleado por muchos mentalistas para comenzar una actuación, el mago pide a un espectador que se levante. Entonces escribe una predicción en una libreta. El espectador cuenta la calderilla que lleva en el bolsillo y el total es, por ejemplo, \$1,37. El mago pide que lean su predicción. La predicción dice \$1,37. El subtexto es: «El mago sabe cuánto cambio tiene una persona en el bolsillo».

Si ese texto abierto fuera el único mensaje que comunicara el juego, sería sólo un ejercicio trivial: ¿Para qué nos sirve saber cuánto dinero tiene un extraño en el bolsillo? Si el asunto sólo llegara hasta allí el mago estaría demostrando un extraño poder sin sentido, no muy distante de poder mover las orejas.

Pero el subtexto dice mucho más. En la mente del espectador, alguien que sabe que lleva un dólar y treinta y siete centavos en el bolsillo derecho, probablemente también podría saber que tiene un peine con tres dientes rotos en el bolsillo de la chaqueta, una lista de la compra de su mujer en el bolsillo de la camisa y una llave del piso de su amante en el bolsillo izquierdo del pantalón. Las cosas se van poniendo interesantes. El subtexto es, como dice Johnny Carson, «El gran Karnak lo ve todo, lo sabe todo. No se puede mantener nada en secreto con este tipo».

Emocionalmente, hay solo un paso entre aceptar que una persona pueda saber lo que tengo en el bolsillo y aceptar que pueda saber lo que hay en mi agenda, y a

partir de allí imaginarme que sabe lo que hay en mi alma. Una frase que a veces empleo, en tono irónico, es: «Las implicaciones dan miedo». Esta frase resume un importante elemento de mi actitud respecto a la presentación, además de comunicar la esencia de todo subtexto: las implicaciones.

Comparar efectos aparentemente parecidos ayuda a comprender la importancia del subtexto. Las predicciones de cartas se pueden dividir en tres categorías. (1) el mago predice una carta que el espectador pensará (por ejemplo con la baraja Ultra-mental); (2) el mago predice una carta que el espectador elegirá físicamente (por ejemplo con una baraja de forzaje); (3) el mago predice una carta determinada supuestamente al azar, por ejemplo: «Dime un número entre diez y veinte. «Catorce» Vale, cuenta catorce cartas. El catorce se compone de un uno y un cuatro. El uno y el cuatro suman cinco por lo tanto cuenta cinco cartas».

Estos efectos podrían parecer similares a muchos magos. Ya sabes a lo que me refiero: el tío que dice «Los métodos son diferentes pero el efecto es el mismo, y al público no le importa el método». Lo cierto es que la segunda versión será mejor que la tercera, y la primera mejor que la segunda.

Esto es así, en parte, porque los profanos intuyen que cuanto más físico sea el procedimiento para llegar a la carta, más ocasiones hay de que el mago influya en el proceso. Pero también porque cada versión conlleva un subtexto distinto. En la tercera versión el subtexto es que el mago puede controlar el azar. ¡Impresionante! La segunda comunica que el mago puede controlar mis acciones: ¡Inquietante! La primera transmite que el mago ejerce un control sobre mis pensamientos: ¡Terrorífico!

En un artículo reciente en una revista de magia, James Randi ofrece una excelente visión del subtexto de los efectos de escapismo: «El escapismo tiene algo a favor que es lo que probablemente hizo de Harry Houdini una estrella en su día y una leyenda en el presente. Todo el mundo quiere escapar de algo: impuestos, contratos, enfermedades, trabajos y la multitud de torturas a las que nos vemos sometidos son sombras de las que queremos escapar».

En otras palabras, en lo que respecta al subtexto, Houdini era mucho más que un tipo hábil con las cerraduras. Era un hombre realmente libre y por lo tanto admirado y envidiado. No debe sorprendernos que sea el mago más famoso de la historia moderna.

El ejemplo más común del subtexto en la magia es el que todo mago de cerca ha experimentado: El mago pide a un espectador que elija una carta, la pierde en la baraja y luego la encuentra. Ni el argumento ni la presentación tienen nada que ver con apuestas, ni con juegos de cartas, ni con las trampas de juego. Pero aún así el espectador responde: «No me gustaría jugar a las cartas contigo».

A los magos suele divertirnos este comentario del espectador perplejo. Los espectadores saben que la mayoría de los magos de cerca, incluso los que se especializan en cartomagia, no representan amenaza alguna en una partida de cartas. Es comprensible que una runa de juego provoque tal respuesta pero, ¿por qué un jue

go de elegir carta? Para muchos magos la reacción resulta lógica. Esto refuerza la noción de que el principal impacto de la buena magia es más emocional que lógico. Para los profanos el subtexto de muchos juegos de cartas es: «Este tio sería peligroso en una partida». Sin ese subtexto, la mayoría de los juegos en los que se elige una carta serían insignificantes puzzles.

Como indica ese ejemplo, los magos suelen beneficiarse del subtexto de un juego aún sin ser conscientes de él. Pero resulta muy útil poder apreciarlo e identificarlo por dos razones. La primera es que te permite evitar subtextos negativos. Más adelante, cuando hablemos de la caracterización y de la construcción de un número, veremos que un juego puede ser eficaz en sí mismo pero a la vez comunicar un mensaje que haga mella en la impresión general que deseas causar con la actuación.

Veamos otro ejemplo. En la mayoría de los números de magia de escenario, el único papel de la mujer es servir al mago y someterse a que ese la corte por la mitad, la apuñale o la mute para regocijo del público. Este subtexto anti-feminista puede ofender a muchas mujeres de hoy, aún cuando sólo sea a nivel subconsciente. Ése puede ser un motivo de la relativa falta de popularidad de la magia de escenario entre las mujeres.

Creación del subtexto. En segundo lugar, saber conscientemente cómo funciona el subtexto te ayudará a menudo a crear un subtexto positivo, o a reforzar el ya existente, mediante la charla o alteraciones en la rutina. Un perfecto ejemplo de dar significado a un efecto creando un subtexto es el juego «Colors on the March» del libro *Any Second Now* de Martin Nash.

Se trata de un efecto en el que el mago demuestra su habilidad para dar cartas rojas y negras en cualquier combinación: alternadas, dos de un color y dos del otro, o en grupos de tres. La versión original lleva el apropiado nombre de «Scare Puzzle». Bill Simon elaboró un poco más el efecto para crear su «Call to the Colors» («Altemando los colores»). Aunque alargó el juego, Simon no aportó nada que hiciera salir el juego de la categoría de puzzle.

La rutina de Nash es casi idéntica a la de Simon, pero su presentación es muy diferente. Comienza diciendo que va a mostrar cómo un jugador puede repartirse la mano que quiera en una partida. Como no todos en el público estarán familiarizados con un mismo juego de cartas ni con lo que constituye una buena mano en dicho juego, utiliza algo que todos comprenden: los colores rojo y negro. Entonces procede con la rutina de Simon. A la mitad del efecto señala que, en vez de dar cartas rojas y negras, podría dar también un *fall*, una escalera real o un *grand slam* en bridge.

Los ojos del espectador ven cartas rojas y negras pero el oído de su mente ve un infinito flujo de manos de juego invencibles. Un par de comentarios hábilmente colocados han transformado un puzzle en un efecto emocionalmente significativo para crear un potente subtexto de juego.

Rene Lavand hace el mismo juego explicando que el mismo no lo comprende, y que a veces lo hace para sí mismo, para no perder su capacidad de asombro.

Durante el transcurso del efecto, señala que no solo no hace nada con las cartas sino que éstas se ordenan a sí mismas en diferentes combinaciones de colores, y se pregunta en voz alta como puede ser posible. La única respuesta que puede encontrar es que las cartas son «rituales, angustias y misteriosas».

Así pues, en su presentación, las disposiciones de las cartas no son más que una manifestación de un alma, una vida interior, que las cartas poseen. En la medula del efecto está el impenetrable misterio de la baraja.

En cierto modo, las presentaciones de Martin Nash y René Lavaud son opuestas. Mientras Nash subraya su control total de la baraja, Lavaud se apoya en su falta de control, las cartas actúan por sí solas. Pero las dos versiones extraen su fuerza del hecho de que el público solo ve la punta del iceberg. En ambos casos se emplea el subtexto para transformar no puede en algo significativo: en un caso una impresionante demostración de habilidad y en el otro un fenómeno místico.

Reforzando el subtexto. Veamos un par de ejemplos de cómo reforzar el subtexto ya inherente a un efecto. Como hemos visto, el subtexto de muchos efectos mentales implica que el poder psíquico exhibido se extiende mucho más allá de las demostraciones presentadas. Veamos un ejemplo elemental de cómo subrayar ese concepto con la charla.

«Fuera de este mundo» es uno de mis juegos favoritos y uno de los mejores efectos de la cartomagia. Al final siempre me dirijo a la dama que ha logrado separar las rojas de las negras y le digo que si tiene datos sobre el mercado de la bolsa todos estamos interesados en escucharlos. Con ello se provocan raras risas, pero lo importante es que se comunica la noción de que ese juego ha desvelado un poder de la espectadora que podría ir mucho más allá que la simple habilidad para separar las cartas por colores. Finalmente, te daré un ejemplo de mi juego en el que me costó mucha reflexión y análisis identificar el subtexto para luego reforzarlo.

Los efectos de múltiples localizaciones de cartas del tipo popularizado por Eddie Fechter nunca me habían atraído. Me parecía que esas localizaciones rápidas, en las que el espectador elige una carta y el mago la encuentra mediante una atractiva floritura, eran aburridas. Por extensión deduje que repetir el efecto ocho veces sería ocho veces más tedioso.

Cuando vi a Michael Skinner obtener una fuerte reacción con un efecto de ese tipo, decidí experimentar con la premisa. Así llegué a «Nine-Card Location», efecto que publiqué en *Daring Deeds at the Card Table*. No tardé en descubrir que causaba gran impacto. Finalmente tuve que reconocer que dar a elegir nueve cartas y luego encontrarlas en rápida sucesión, tiene un efecto psicológico en el público mucho más fuerte que hacer nueve juegos separados de elegir cartas y encontrarlas.

Creo que se debe, en parte, a que el público tiene la sensación, y con razón, de que es más difícil controlar las cartas en el efecto múltiple. Mezclando y cortando tras la revelación de cada carta parece haber un mayor riesgo de perder la pista de las otras.

Otro elemento importante es el subtexto del juego. La estructura del efecto es que se dan a elegir nueve cartas, se pierden, y luego se encuentran en rápida sucesión. El proceso de elección y el de localización están separados por un intervalo de tiempo. Una vez que el efecto arranca, lo que el público ve es que alguien nombra una carta y tú instantáneamente cortas por ella; otro espectador nombra su carta y tú, otra vez, cortas por ella de inmediato, y así sucesivamente. Psicológicamente causa la impresión de que podían nombrar cualquier carta y tú cortaba por ella.

Así pues, el subtexto comunica mucho más que el propio texto. Claro que si puedes cortar realmente por cualquier carta que nombraran el efecto sería maravilloso. Veamos ahora un ejemplo de cómo se puede, mediante el subtexto, conseguir un efecto que sería imposible de hacer. Una vez que comprendi el mensaje pude subrayarlo mediante pequeños cambios en la charla.

Cómo descubrir los subtextos. Como en todos los otros aspectos de la presentación mágica, para analizar el subtexto es vital escuchar a los profanos. Los magos suelen quedarse perplejos por las observaciones de los espectadores y las rechazan sin mayor reflexión. Luego las repiten a otros magos en tono de broma, con aires de superioridad, como cuando un padre cuenta la última gracia de su niño. Su actitud es, «Estos profanos... ¿qué será lo próximo que se les ocurre?».

Recuerda que los comentarios del profano suelen comunicar más de lo que él mismo percibe conscientemente. Un efecto es lo que ocurre en las mentes de los espectadores, y esos comentarios te lo revelan. En numerosas oportunidades, después de una actuación, se me ha acercado alguien a decirme: «Tú sigues la pista de las cincuenta y dos cartas durante toda la actuación ¿no?» Siempre, naturalmente, respondo que sí. Ese es el subtexto de «Nine-Card Location» y de muchos otros efectos de mi repertorio. Por eso el impacto de ese juego es tan fuerte. Las implicaciones dan miedo.

El significado inherente de la magia

A pesar de lo expuesto, no creo que un efecto necesite tener significado sustantivo (o significado situacional, del cual hablaremos pronto) para ser fuerte. Lo cierto es que la magia es inherentemente significativa. Si realizar algo realmente imposible, aun algo tan trivial como hacer levitar un palillo de dientes, el significado será tremendo. Si es imposible de verdad, pondrá en entredicho todo lo que sabemos sobre el funcionamiento del universo.

Por eso la magia asombrosa siempre provoca reacciones emocionales. Si ves algo que tus instintos consideran imposible, tendrá significado para ti. La consecuencia es que a partir de ese momento no podrás estar seguro de nada.

Todo esto asumiendo, claro está, que el efecto parezca realmente imposible, no simplemente desconcertante. Ya hemos visto cómo causar esa impresión al hablar de clauda, convicción y sugestión.

En la práctica puedes emplear todos los recursos que encuentres para captar y conservar al público. Siempre que puedas añadir al significado inherente de la magia el tipo de significado sustantivo del que hemos hablado, ello te ayudará en tu objetivo de lograr que los espectadores presten atención y ofrezcan una experiencia que nunca olvidarán. El motivo es que aunque el logro pueda ser trivial, las implicaciones no lo son.

Credibilidad

Finalmente quiero subrayar un punto en relación a las presentaciones mágicas que muchos magos no parecen captar. Lo que importa no es lo que digas sino lo que parezca trascendente para el público. Una presentación sustantivamente significativa sólo funcionará si es creíble en el contexto del juego que presentas.

Algunas de las presentaciones que hemos comentado están pensadas para que el público se las crea de verdad. Ese el caso con la mayoría de las demostraciones de trampas de juego y de mentalismo. En otros casos, como en las presentaciones ocultistas, solo se pretende crear inquietud acerca de si lo que al público ha visto tiene algo de cierto.

También hay juegos que son simplemente fantasiosos, los espectadores saben que no pueden ser ciertos pero sus ojos les dicen que sí lo son. El juego de la transfrontera de firma es un buen ejemplo de ello. También hay presentaciones claramente irónicas, por ejemplo la charla sexual para el juego del reloj. Pero todas estas presentaciones tienen algo en común: que sólo funcionarán si al público le resultan creíbles, al menos a cierto nivel, lo cual dependerá en alguna medida de su propia actitud.

En unos casos, como señalé anteriormente, dependerá también de si al público le parece que sabes de lo que estás hablando. Y la credibilidad dependerá, más que de cualquier otra cosa, de lo adecuada que sea la presentación al efecto.

Credibilidad externa. Para que una presentación sea creíble, lo que digas al plantear el tema en cuestión no debe ser contradictorio con lo que el público sabe acerca del mundo real.

Recordando haber leído un efecto de cartas cuya presentación giraba en torno a una actuación de los Hermanos Marx. La charla incluía la frase: «Los Hermanos Marx eran artistas de esos que se cambiaban de ropa velozmente». La presentación giraba en torno a esa extraña afirmación. Como todo el mundo sabe que los Hermanos Marx no eran ese tipo de artistas sino cómicos, la presentación, a partir de ese punto perdía toda credibilidad.

Otro efecto de cartas que les tenía que ver con el tema de cómo uno se entrena para ser *dealer* de blackjack en Las Vegas. Como el mundo de los casinos de Las Vegas fascina a mucha gente, el tema tiene buenas posibilidades de captar la atención, pero la premisa del efecto es que, para poder optar a un trabajo en un casino, el as-

purante a *deser* de blackjack tema que demostrar su habilidad contando por cuatro cartas del mismo valor.

Cualquier miembro del público con un grano de sentido común se dará cuenta de que los casinos de Las Vegas no pueden imponer ese requisito para la plaza de *magover* y, si saben jugar a las cartas, sabrán que cuatro cartas de un mismo valor constituyen una buena mano en el póquer, pero no en el blackjack. Por consecuencia, esa presentación debilita el efecto.

No se puede obtener credibilidad si la presentación insulta la inteligencia del público. No digas cosas sobre el mundo real que el público sepa que son falsas.

Credibilidad interna. Un tema de presentación no sólo debe ser congruente con lo que la gente sabe del mundo real, sino también con lo que ocurre en el efecto, el cual debe fluir de una manera lógica a partir de la premisa.

Cuando uses la palabra «lógica» al hablar de magia, algunos te dirán que la magia, por definición, es ilógica, sin entender el significado del término. La magia es, en realidad, una violación de la física, no de la lógica. La lógica tiene que ver con sacar conclusiones de premisas. Las premisas pueden conformarse o no a la realidad física. En todo caso, una vez establecidas las premisas, algunas conclusiones surgirán inevitablemente de ellas.

Puedes encontrar ejemplos de esto en cualquier buena historia fantástica, ya sea en un mundo imaginario lleno de magia como en *El Señor de los anillos* de Tolkien, o escenificada en el mundo real con solo una intrusión limitada de la magia, como era típico de la mayoría de los episodios de la serie *En los límites de la realidad*. El autor sabe que, habiendo establecido la premisa mágica, todo lo que ocurra debe ser lógicamente congruente. De lo contrario, la historia carecerá de credibilidad.

No hay nada malo en decir a los lectores que el cuerpo de Superman es inmune a todo tipo de heridas, su que puede nadar en la lava de un volcán y que los cuchillos no se clavan en su cuerpo. Pero entonces tienes que explicar cómo se corta el pelo y las uñas. ¿No se romperían las tijeras? Si tú elaboras las reglas, tienes que cumplirlas. Como sabe todo buen fan de los tebeos, a Superman no le crecen el pelo ni las uñas en la atmósfera de la Tierra.

También puedes decir al público que las cartas elegidas desaparecen porque se las tragan los cuatro Reyes caníbales. Pero no puedes acabar el truco sacandote las cartas elegidas del bolsillo. Volver a sacar las cartas haciendo que los Reyes las devuelvan podría ser internamente congruente. Sacarlas de un sobre cerrado que está en tu cintura no lo sería.

Este tipo de discrepancias semánticas recuerdan a los espectadores que no están viendo verdadera magia, que es sólo un juego, como un anacronismo en una película nos recuerda que «no es más que una película». Ambos casos interfieren con la convicción emocional.

Hacer coincidir la presentación con el efecto. No es tan difícil inventar un buen tema de presentación, pero lograr que además coincida con el efecto en cuestión es

muy diferente. Los problemas de credibilidad surgen por lo general de la no coincidencia entre la presentación y el efecto. Si quieres sacar las cartas desaparecidas de un sobre que está en tu cartera, entonces el tema de los canibales no es la presentación adecuada. No hay nada malo en contar por las cuatro cartas de un mismo valor, pero entonces no hables de los *dealers* de blackjack de Las Vegas. Si el tema de los Hermanos Marx no coincide con el efecto, cambia el efecto o el tema, pero no digas cosas absurdas sobre su carrera.

En una de las grandes histonetas de dibujos animados, Don Albrecht muestra, burlándose un poco, un mago con barba y turbante presentando la rutina de los conejitos de esponja con una charla ocultista. Ya hemos visto que las presentaciones ocultistas pueden ser excelentes. Pero en este caso nadie entrará en el juego. Recuerda que lo que digas es la charla no tiene que ser cierto pero sí creíble, como el cuento seguido por la administración de Richard Nixon.

Intenta siempre diseñar una presentación que no solo sea sumamente significativa, sino que le quede al efecto como un guante. Desarrollala con lógica a lo largo del efecto y no la abandones a mitad de camino. Lo que el público ve debe ser compatible con lo que oye. Ello requiere mucha reflexión y creatividad, pero es esencial para que la presentación aumente el efecto.

CAPÍTULO CINCO

SIGNIFICADO SITUACIONAL

Ronald Dahl escribió un relato maravilloso llamado *El hombre del Sur* que ha sido adaptado varias veces para televisión. La historia trata sobre una apuesta: Un hombre debe encender un mechero varias veces seguidas sin fallar. «Cómo puede algo tan trivial mantener la atención de la audiencia televisiva? La clave está en el contexto.

En dicho cuento, un joven intenta impresionar a una mujer en un restaurante. Le enciende el cigarrillo y comenta de pasada que su mechero nunca falla. Un hombre de avanzada edad escucha el comentario y le propone una apuesta. Si el joven logra encender el mechero diez veces seguidas, el hombre mayor le cede su automóvil de lujo.

Pero como el joven no tiene nada de valor comparable para cubrir la apuesta, el viejo propone que se juegue el dedo meñique. Si el mechero funciona, el joven se queda con el coche. Si falla, el hombre mayor le cede el meñique. Al joven le fascinaba el coche y temía parecer cobarde ante la mujer a la que trataba de impresionar. Entonces acepta la apuesta. Le atan la mano a la mesa. El viejo saca una navaja afilada y la sujeta justo sobre el meñique del joven.

El joven enciende el mechero con su mano libre. La segunda vez funciona de nuevo. Y así la tercera vez, la cuarta, la quinta, la sexta, la séptima y la octava. Vuelve a encender el mechero por novena vez. Con una expresión perversa en su rostro, el viejo mantiene la navaja sobre el meñique del joven, luchando por contenerse.

«Te interesa lo que pueda pasar en el décimo intento? Si te interesa es porque un hecho esencialmente trivial ha sido inmerso en una situación altamente comprometida. Lo que dota de significado al suceso es el drama humano. Con tu magia puedes lograr lo mismo.

Este es el concepto al que yo llamo significado situacional. Lo he desarrollado al considerar que algunos efectos que carecerían de significado según Henning

Nelms, resultan muy atractivos para el público debido al contexto humano en el que se presentan.

La clave del significado situacional está en la observación de Daniel Fitzkee: «A la gente le interesan más los demás que cualquier otra cosa». Al estudiar las diversas formas de significado situacional, verás que lo que todas ellas tienen en común es que involucran a la gente (al mago, a los espectadores, o al mago y los espectadores) en situaciones en las que lo que importa es su reacción.

Como intentar resumir el excelente final de la historia de Roald Dahl sería improperarlo, sugiero que busques el original. Mientras tanto, veamos algunas técnicas para crear significado situacional.

Conflicto contra el espectador

La esencia de la historia de Roald Dahl es un conflicto definido con precisión. No hay nada dramáticamente más atractivo que un conflicto. Éste es, de hecho, la esencia de todo drama, lo que explica por qué mucha gente se detiene a mirar una pelea callejera aún sin conocer a los participantes ni tener razones para apoyar a uno u otro.

El modo más sencillo de que surja el conflicto en una presentación mágica es organizar algún juego o batalla entre mago y espectador. Muchas rutinas de apuestas siguen ese formato, lo cual es de esperar, pues el conflicto interpersonal es la esencia de los juegos de azar. Juegos como «Ten-Card Poker Deal», «The Three-Shell Game» (trile), «Endless Chair» («El ocho mágico»), algunas rutinas de «Three-Card Monte» y ciertas rutinas de póquer o blackjack, se basan en esa premisa. Del Ray presenta jugadas de póques y de blackjack en las que apuesta con los espectadores, incluso, en el mismo estilo, una rutina de dados excelente.

La premisa no se limita a las rutinas de apuesta. Muchas de estas rutinas se construyen sobre la batalla entre mago y espectador, y entre ellas hay algunas muy fuertes y otras demasiado limitadas. Si un juego de este tipo no es eficaz es porque la magia es débil y no porque la presentación carezca de fundamento. En esos juegos el mago se puede enfrentar a uno o más espectadores en una batalla de suerte o de habilidad. «Seven Keys to Baldpate» («Las siete llaves de Baldpate») es un ejemplo del primer caso, mientras «Reflex» de Paul Harris y «Coin Game» de Max Malini lo son del segundo.

Algunos magos dicen que tal actitud podría poner al público en contra o incomodar al espectador involucrado. El hecho de que Del Ray, Eddie Triflock, Mike Rogers, y muchos otros profesionales de gran éxito hayan seguido esa línea con excelentes resultados demuestra lo contrario. Aunque bien es cierto que si sucede no se lo aplaude la técnica correctamente.

Es importante que esto no se convierta en un asunto personal. Basta que no hables ni pongas en ridículo al espectador cuando pierda, ni te des golpes en el pecho cuando ganes.

Una solución es mostrarte sorprendido por su propio éxito. O confesar tu injusta ventaja debida a los años de práctica, pero no incites al espectador a involuntariamente su ego. Si un individuo cualquiera juega al ajedrez con Anatoly Karpov, no tendrá esperanzas de ganar ni se sentirá desilusionado al perder. Pero tampoco querrá que Karpov le ridiculice por lo mal que juega ni que haga una danza de celebración al final de la partida.

Tampoco conviene que parezca que estás alterando las probabilidades en contra del espectador. Cualquiera que sea el juego o competencia, tiene que parecer que tu oponente tiene todo a su favor. De lo contrario parecerás un abusón metiéndote con alguien indefenso. Haz que parezca que pones todo en tu contra para darle la oportunidad de ganar y luego, cuando el espectador pierda, sé un buen ganador.

Cumpliendo estas reglas tan simples no correrás el riesgo de aburrir al público. Por el contrario, tendrás a los espectadores enganchados a sus asientos, esperando la resolución del conflicto. Además aplaudirán cuando ganes a pesar de las altas probabilidades que tenías de perder.

Conflicto contra la máquina

Desde que John Henry ganó una apuesta clavando neles de ferrocarril al suelo más rápidamente que un taladro mecánico, la humanidad ha estado fascinada por la batalla entre el hombre y la máquina. Desde la revolución industrial, las máquinas han demostrado que pueden ejecutar tareas físicas mejor y más rápidamente que el hombre. Y con la revolución informática parece que también están destinadas a superarnos en tareas mentales. En el fondo, tal noción resulta inquietante. Por eso siempre nos pondremos a favor del hombre, por solidaridad con nuestros congéneres.

Por tradición, los grandes calculadores han demostrado su talento ejecutando complejas operaciones aritméticas mentalmente en menos tiempo que un miembro del público con una antigua máquina de calcular. No sé si alguien habrá puesto al día este tipo de demostración enfrentándose a una calculadora electrónica pero la experiencia, sin duda, sería memorable.

Hace un par de años un mentalista ruso hizo en televisión una demostración muy impresionante de lectura muscular. El hombre logró localizar un objeto escondido en el estudio. Lo impresionante del tema fue que había un aparato electrónico de búsqueda adhiriendo al objeto. El mentalista, por un lado, y un equipo de técnicos utilizando el último modelo de equipo electrónico a tal fin, por el otro, emprendieron simultáneamente la búsqueda. El mentalista encontró el objeto antes que los técnicos.

A estas alturas ni me acuerdo de qué objeto era. Lo que sí recuerdo es que el mentalista venció a la máquina. Este ejemplo ilustra perfectamente lo que quiero decir. No recuerdo los detalles de la tarea, que era esencialmente trivial, pero sí la situación del hombre venciendo a la tecnología, lo cual fue muy significativo.

El conflicto del hombre contra la máquina está prácticamente sin explorar en la magia de cerca. Los ejemplos anteriores ofrecen cierta idea de las posibilidades. Si logras dar con una buena aplicación del concepto, podras convertirte en una leyenda. Así le ocurrió a Jolas Henry.

Conflicto contra un personaje imaginario

«El arte del contador de cuentos y el del mago tienen mucho en común: ambos son atractivos para la imaginación»

Jean Hugot

Una intrigante ilustración del poder de la presentación es el hecho de que se puede cautivar a un público con un conflicto inventado entre el mago y un personaje imaginario, generado mediante la interpretación teatral. Con ello entramos en el terreno de lo que suele llamarse charla argumentada.

Antes de proceder he de aclarar el término, que se suele emplear para dos tipos de presentación diferentes. El primer tipo es el que yo llamo magia alegórica. En él se utilizan accesorios para simbolizar personajes y sucesos en una historia. Algunos ejemplos conocidos serían «Thieves and Sheep» («Ladrones y ovejas»), en el que unas monedas representan los personajes principales, y «The Hotel Mystery» («El hotel de los lios»), en el que los Reyes y las Damas de una baraja representan viajeros y mujeres de la noche. Esa extraña presentación siempre me ha parecido una interpretación profana de magia santa.

No es eso a lo que me refiero al hablar de charla argumentada sino más bien a aquellos efectos en los que el mago cuenta una historia en la que sucedió algo mágico y, mientras lo hace, recrea la magia que ocurrió en la historia, incluyendo una representación de la historia en mayor o menor grado. Un ejemplo clásico es la premisa estomagica de «El mago contra el tahúr» («Magician vs Gambler»).

La fuerza que posee este tipo de presentación la comprendí cuando tenía poco más de veinte años y vi la película *El Golpe*. En una escena uno de los héroes, representado por Paul Newman, juega una partida de cartas con el villano de turno, representado por Robert Shaw. Shaw intenta hacerle trampa a Newman cambiando la baraja, pero éste, a su vez, cambia su propia mano de póquer y le gana.

En el cine, el público aplaudió efusivamente cuando Newman reveló su mano ganadora. Fue una reacción de la que cualquier mago estaría orgulloso. ¡Y Newman ni siquiera tuvo que hacer un solo pase!

Los espectadores no estaban impresionados por la destreza manual de Paul Newman, que, por supuesto, nunca existió. Pero se habían dejado cautivar por los elementos dramáticos de la escena. Me llamó la atención, pues no era más que una versión cinematográfica de «El mago contra el tahúr». Si pudiera presentar una rutina que impresionara a la gente con mi habilidad y, al mismo tiempo, in-

corporara elementos dramáticos como los de aquella escena, el resultado tendría que ser muy bueno.

Las presentaciones argumentadas son criticadas en algunos círculos porque muchos magos tienden a asociarlas con la magia para niños, campo en el que se abusa del concepto. Otra razón es que muchas veces las emplean personas que no entienden la dinámica de esta técnica y caen en presentaciones mortalmente aburridas. De cómo evitarlo hablaremos más adelante. Por ahora consideremos la dinámica de la charla argumentada y las ventajas que ésta pueda ofrecer.

Elementos esenciales

Los elementos esenciales en una charla argumentada son los mismos que en cualquier otra historia: un protagonista (el héroe), un antagonista (el villano), un conflicto, y una resolución. El requisito más importante para crear un conflicto ficticio que enganche al público es un protagonista con el que la gente pueda identificarse.

El protagonista. El mago no tiene por qué ser necesariamente el héroe. El protagonista puede ser tan imaginario como el antagonista, pero resulta más conveniente que el público te asocie al personaje principal de la historia. Si el protagonista es ficticio, de todos modos tú representarás su papel, así es que debe ser siempre alguien con quien desees identificarte y a quien el público identifique fácilmente contigo.

La mayoría de los magos que hacen «El mago contra el tahúr», se adjudican el papel del héroe, lo cual es de esperarse, pues quien lo presenta es un mago. El mago ficticio es el personaje que el público tenderá a identificar con el. Cuando Martin Nash, quien se hace llamar The Charming Cheat, presenta el efecto, se finge por la premisa clásica pero adjudica al tahúr el papel principal.

Cuando yo lo hago, me interesa acentuar el contexto de una partida de cartas y deseché todo indicio de magia, por lo que cuento la historia de una batalla entre dos tahúres, uno de ellos un joven arrogante, y el otro un experto legendario. El público disfruta viendo al viejo maestro poner en su sitio al joven pretencioso, pero yo todavía no tengo edad para representar al viejo. Si fuera veinte años más joven podría poner al tahúr joven en el papel del héroe, no sin antes retocar los personajes para que el público se sintiera de parte del joven.

Una presentación argumentada resulta más eficaz si el mago es el protagonista, o al menos si logra que el protagonista sea súbdito del mago. He leído muchos efectos en los que el mago cuenta una historia sobre un jugador manco, con el jugador como protagonista. Yo hago un efecto similar («The One-Handed Poker Deal» de *Card Shark*), pero lo presento contando que conocí a un jugador que, tras ser testigo de mi habilidad, me dijo que sólo jugaría a las cartas conmigo si yo me ataba una mano detrás de la espalda. Así yo sólo dispondría de una mano para mezclar, cortar, repartir o manejar las cartas. Me puse en el papel del jugador de un brazo, manteniendo el centro de atención donde debe estar: en mí.

En «The Gypsy Curse» («La maldición gitana»), Peter Kane cuenta cómo una gitana aneja derrotó a un jugador callejero que trató de engañarla en un juego del estilo de «Three-Card Monte». ¿Identificarían al mago con la gitana? Probablemente no. Si juegas con el tabú, con el villano que pierde contra los poderes mayores de la gitana. Esa no es la imagen que te interesa proyectar.

En su versión, José Carroll cuenta cómo logró vencer a un jugador callejero que trató de engañarle. Ese pequeño cambio hace que el cuento funcione mejor para el mago. De lo que tanto Carroll como yo hemos hecho en estos ejemplos puede deducirse un principio para las charlas argumentadas: cuando cuermes una historia, personalízala si es posible; repésentalá tu mismo el papel de héroe. Una historia en primera persona siempre resulta más fuerte e inmediata.

A veces la personalización no resulta práctica por razones de credibilidad u otras consideraciones. Por ejemplo, la presentación de José Carroll te impide emplear la carta en estilo antiguo y la ambientación de época de la versión original de Peter Kane. Si ese elemento es importante para ti, puedes recurrir a la otra alternativa que mencioné anteriormente: creas un protagonista que sea tu subdito.

Puedes decir, por ejemplo, que tu habilidad mágica es cosa de familia y que tu tataratatarabuelo también era mago. En la familia se cuenta que una vez venció a un jugador callejero que intentó engañarle. Entonces procedes con la versión original. El público en seguida se identificará naturalmente con tu antecesor.

Harry Levine, en una ingeniosa variante de ese concepto, empieza por decir en tono irónico que una vez un hipnotizador le hizo regresar a una vida pasada. Entonces hace el juego con ambientación de época y se presenta como el héroe.

El antagonista. Casi tan importante como el héroe con el que nos identificamos es el antipático villano: alguien a quien al público goce abucheando. En la ficción, el antagonista no tiene por qué ser una persona. Puede ser una fuerza de la naturaleza, la sociedad en general, o incluso algún aspecto de la personalidad del protagonista. Como la magia requiere historias elementales, lo ideal es un villano personal.

Es conveniente que el antagonista sea una persona tridimensional, un villano con cara. René Lavand es un maestro en crear antagonistas. Su libro *Magic from the Soul* contiene muchas charlas argumentadas sobre diversos jugadores y tabúes con los que se ha encontrado en la vida. En ellos, Lavand suele decirnos el nombre o sobrenombre y la nacionalidad de su antagonista, nos describe su aspecto físico, su método favorito de hacer trampas, y otros rasgos de su personalidad.

No nos da todos esos detalles en cada una de las historias, pero sí incluye suficiente información para comunicarnos una viva imagen de la persona, que es algo muy distinto de la típica presentación de «El mago contra el tabú», en la que ambos personajes son anónimos y sin cara.

El antagonista ideal es tridimensional y formidable. Se ha dicho que la clave de una buena historia es un buen villano. Al fin y al cabo la magnitud del héroe se mide por el nivel del oponente al que supera. ¿Hubiera quedado igual de bien Sher-

lock Holmes si el profesor Moriarty fuera tonto? ¿Hubiera parecido tan impresionante Robin Hood si el sheriff de Nottingham fuera un adicto?

Una manera de producir un oponente formidable es lo que llamo la fórmula de venganza de Walter Mitty, que consiste en poner a una autoridad impopular como antagonista. Entonces construyes la historia en torno a una experiencia compartida por la mayor parte del público en la que todos se sientan indefensos al tratar con ese tipo de figura autoritaria. Finalmente, la situación da un giro completo a través de la magia. En el excelente libro *Magical Adventures and Fairy Tales* de Punx hay un par de ejemplos excelentes de esta estratagem.

Uno de ellos es una representación del Monkey Bar, el juego en el que cuantas de diferentes colores que cuelgan de una barra cambian de lugar mágicamente. Punx habla del guardia de tráfico que le paró por saltarse una luz roja. Punx le acusó de ser daltónico y lo demostró a través del juego, ahorrándose la multa.

Sin duda alguna, los guardias de tráfico ocupan un lugar bastante alto en la lista de figuras autoritarias impopulares. Casi todos los espectadores habrán pasado por la experiencia de recibir una multa de tráfico por alguna infracción. A lo mejor intentaron convencerle de que les perdonara la multa y se tropezaron con su intransigencia. Ése es exactamente el tipo de experiencia universal que hace que la gente se sienta indefensa. Cuando, mediante la magia, el mago muestra su triunfo sobre el guardia, el público recibe una buena dosis de satisfacción psicológica. Hay que admitir que «Monkey Bar» no es un juego de magia de cerca, pero la misma presentación funcionaría perfectamente en «Hoi Rod», que sí lo es.

Otro ejemplo del libro de Punx es una versión de «Siempre seis» («Six-Card Repeat») en la cual el mago relata un sueño en el que un odiado y cruel profesor de matemáticas de su infancia regresaba del más allá para echarle en cara su ineptitud en la materia. Pero esta vez el mago destruye los esquemas matemáticos del profesor mediante la magia, produciendo un exorcismo para mandar el espíritu de vuelta al infierno.

Casi todos encontramos en nuestro subconsciente recuerdos de algún profesor de matemáticas, de ciencias o de gimnasia que nos humilló en la infancia y que disfrutaba regocijándose en la cara nuestros puntos débiles. No me extrañaría que algunos adultos todavía tuvieran pesadillas con tal personaje.

El sueño de Punx es muy sólido desde el punto de vista psicoanalítico. Un mal recuerdo de nuestra infancia, enterrado en el subconsciente, aparece en una pesadilla para revivir aquel sentimiento de incapacidad. Entonces es eliminado por los logros del adulto, en este caso el talento mágico que el mago ha desarrollado. Aun si no te interesa profundizar en el asunto, creo que está bastante claro a quién apoyará el público en la historia de Punx.

Con un poco de reflexión se te ocurrirán muchas maneras de aplicar la fórmula de venganza de Walter Mitty. ¿Y qué me dices de un enfrentamiento con el mecánico del taller o el reparador de televisores que se quedó con tu coche o televisor por

varios meses y luego te presentó una factura desorbitada? ¿O una lucha con un vendedor pesado? Tal vez empleaste la magia para salir airoso de un enfrentamiento con el Minis-Hacienda. Es difícil imaginarse una figura autoritaria más impopular que el Minis-Hacienda. Es difícil imaginarse una experiencia común que haga sentir a la gente más indefenso de Hacienda o una experiencia común que haga sentir a la gente más indefensa que una auditoría de impuestos. Quisiera recordar algún encuentro de tu infancia con el chico malo del colegio del cual la magia te haya salvado. Las historias relacionadas con un deshonesto vendedor de coches usados también tienen potencial.

Lo que se requiere es un poco de imaginación combinada con cierto entendimiento de la psicología y de la conciencia social contemporánea. Por ejemplo, en un tiempo podría haber sido divertida una historia en la que engañas a un policía en una prueba de alcoholemia. En el clima social de hoy sería un suicidio. También debe evitarse cualquier cosa que se refiera a los estereotipos sexuales (por ejemplo los chistes sobre cómo vengarse de la suegra). Con las charlas argumentadas, como con cualquier otra presentación, es importante estudiar el subtexto para asegurarse de no estar comunicando mensajes no deseados.

El conflicto. La gran ventaja de la charla argumentada es que puede crear un fuerte interés por el efecto mientras los espectadores se dejan llevar por el conflicto imaginario que vas creando con tus palabras. Para involucrar al público al máximo, lo mejor es crear un conflicto bien delineado, como un reto que el villano plantea al héroe.

Los juegos de azar y otros tipos de apuestas son situaciones de conflicto con un nivel bien definido. Por eso las jugadas de póquer, las rutinas de trile, juegos de cartas por los Ases, y otras rutinas de juego, han generado tantas charlas argumentadas. Ponty emplea acertadamente el término «duelo» en los títulos de sus juegos argumentados. Las mejores presentaciones argumentadas incluyen siempre algún tipo de duelo entre el protagonista y el antagonista.

Quizas te parezca que estoy magnificando esto del conflicto. Al fin y al cabo, el público sabe que es sólo un cuento. Y, si no es real, ¿cómo pueden involucrarse tanto? Veamos, todos los números de ventriloquismo que he visto se basan en un conflicto entre el ventrílocuo y su muñeco. Ese es el conflicto que ofrece la mayor parte del humor y que saca el número adelante. Algunos ventrílocuos incluso luchan físicamente con el muñeco, por ejemplo, para volver a meterlo en su caja.

Todo el mundo sabe que el conflicto es ficticio, que hay una sola persona en el escenario, que esa persona es dueña de ambas voces, y que en realidad solo está luchando consigo misma. Pero si el ventrílocuo es bueno, el intelecto de los espectadores no impide que el público se deje llevar.

Eso es sólo una aplicación de una de las premisas fundamentales de este libro: lo que la gente sabe no tiene por qué interferir con lo que siente. El paralelo con la magia es bastante cercano. El ventrílocuo ha de tener una gran habilidad técnica para asombrar al intelecto de los espectadores. La ilusión de un conflicto no se produce si vienes sus labios moverse. El cerebro del espectador lo sabe todo, sin embargo este percibe que si los labios del muñeco se mueven y los del ventrílocuo no,

debe ser el máneco quien este hablando. También tiene que ser buen comunicador para captar las emociones del público en su presentación (el conflicto imaginario). Para que tu presentación argumentada funcione tienes que lograr eso mismo.

Hay dos formatos de conflictos que suelen encontrarse en los efectos argumentados. Yo los llamo el desafío-respuesta, que es el más elemental, y el partido de tenis. En el desafío-respuesta el antagonista desafía al mago y este supera el desafío mediante la magia. Eso es lo que ocurre en la presentación original de Dai Vernon para «Triunfo». Un espectador difícil desafía al mago mezclando cartas cara arriba con cartas cara abajo tras perder su carta elegida en la baraja. El mago responde al desafío haciendo que todas las cartas se vuelvan cara abajo excepto la elegida.

En el formato del partido de tenis, la lucha entre el mago y el antagonista da varios giros hasta que el mago finalmente sale victorioso. Esa situación se produce en mi presentación de «Homing Card», de Larry Jennings, que veremos más adelante. El formato desafío-respuesta es el que más conviene para efectos de una sola fase. El del partido de tenis es adecuado para rutinas de varias fases.

La resolución. En cuanto a la resolución del conflicto, sólo tengo una cosa que decir: deja que el héroe gane. La única excepción se da en presentaciones humorísticas en las que el mago protagonista puede sufrir una derrota cómica o irónica. Un ejemplo es la divertidísima presentación de Fred Kaps de la versión de «Homing Card» de Fred Braue, en la que el mago es acosado por una carta con vida propia. Pero en general el protagonista debe ser el vencedor. Es el quien tiene al público de su parte. Los espectadores quieren ver al héroe ganar y tu misión es complacerles.

Este principio es tan evidente que parecería superfluo si no fuera porque es violado a veces incluso por buenos magos. En su clásico «Cutting the Aces» («Cortando por los Ases»), de *Stars of Magic*, Vernon ofrece una injurante charla en la que habla de un jugador manco que había conocido. El jugador ofreció demostrar su habilidad cortando por los Ases. En su último intento, el mago apostó mil dólares a que no lo lograría.

Para asegurar la aprieta, el mago intentó engañar al jugador empalmando el As. Pero el jugador fue más listo y sacó un cuchillo y, pasándolo entre los dedos del mago, clavó el As contra la mesa. El jugador manco acaba diciendo que fue así como él perdió el brazo.

El mago narra la historia como algo que le ocurrió, con lo cual el público lo percibe como el protagonista. Pero al final es él el derrotado, tanto en acciones como en palabras, por el manco. El mago se presenta como un jugador de poca monta que intenta engañar a un manisválido con una apuesta injusta, y al mismo tiempo como un tábúr incompetente a quien pillan (casi literalmente) en el momento de la trampa. El antagonista manco es quien demuestra habilidad y estilo. No me extraña que alguien desee proyectar esa imagen.

Con un cambio de perspectiva se puede conseguir la misma intensa historia pero con el público a favor. Supongamos que el mago cuenta la historia como si hubie-

ra sido testigo de ella pero en la cual no participó. Así el jugador de un brazo se puede presentar como el protagonista y el otro jugador, que le desafía e intenta engañarle, como un villano aún peor. Lo importante es que el público identifique al manco victorioso con el mago que cuenta la historia y ejecuta las tareas habidas que atribuye al manco.

Antes de abandonar este ejemplo cabe señalar que Funx, en *Magical Adventures and Fairy Tales*, dice que el poder de la charla de Vernon en «Cutting the Aces» reside en que los espectadores no saben si ponerse a favor del mago, por el que han desarrollado cierta simpatía durante la actuación, o del jugador manco, que resulta ser el mejor en este conflicto.

Solo puedo responder que, en la magia, la charla argumentada debe tener la finalidad de entretener, no de crear literatura profunda. La ambigüedad moral está bien para Ingmar Bergman pero en las películas de Steven Spielberg, que convocan a más espectadores, todos tienen muy claro quién es el bueno y quién el malo. Como entretenedores mágicos, este es el tipo de entretenimiento simple y emocional que hemos de buscar. Ponle un sombrero blanco a tu protagonista y un sombrero negro a tu villano. Identifícale con el bueno y asegurate de que gane.

Para concluir con este punto veremos un ejemplo más de como un cambio de perspectiva puede reforzar una presentación haciendo ganar al protagonista. En el libro *The Classic Magic of Larry Jennings* hay una excelente versión de «Hominy Card» en la que el mago comienza mostrando cuatro cartas rojas y el As de Picas.

Luego deja el As a un lado y muestra las cartas rojas, pero pronto se descubre que el As ha vuelto al paquete. El mago sigue teniendo sólo cuatro cartas pero una de ellas es ahora el As. La secuencia se repite una y otra vez. Cada vez que se deja a un lado el As, éste vuelve al paquete. Éste se va haciendo más pequeño pero el As sigue estando allí. Cuando le quedan solo dos cartas (el As de Picas y una roja) deja el As a un lado y se queda con la roja. Al final esa carta roja se transforma en el As de Picas.

El libro nos ofrece la excelente charla argumentada de Michael Skinner. El mago habla de su infancia, cuando su padre ofreció enseñarle un juego de cartas. En el juego se utilizaba el As de Picas pero, por un temor supersticioso a esa carta, el joven aprendiz de mago la retiraba. Como la carta era necesaria para el juego, el padre hacía que volviera a aparecer entre las otras.

Aunque la historia me atrala, no me sentía cómodo en el papel del aprendiz ni me gustaba la idea de perder un duelo con otra persona, aunque fuese mi padre. Una vez más, la solución fue cambiar de perspectiva.

Al cambiar el punto de vista pude conservar la situación esencial del conflicto pero resolviéndolo a mi favor. Citaré mi charla tal y como la empleo. La acción se deduce fácilmente: sólo recuerda que el As se retira cada vez y que cada vez que el mago dice «el juego del As de Picas» se muestra que el As ha vuelto al paquete. Como podrías observar, este juego sigue el formato del parado de temas que mencioné antes.

Después de una acusación, suele acercarse alguien a pedirme que le enseñe un juego de cartas. Siempre intento explicarle que los juegos que luego requieren años de práctica, pero a veces miento. «Tienes que saber algún juego fácil que yo pueda hacer a mis amigos». Yo nunca enseño. Nunca más desde aquella vez que intenté enseñarle a alguien un juego de cartas.

Yo le había dicho al no: «Te voy a enseñar el juego del As de Picas. Se necesitan una carta roja, dos cartas rojas, tres cartas rojas, cuatro cartas rojas, y el As de Picas». Pero en cuanto le entregue las cartas, se puso nervioso y me dijo: «No me importa usar las cuatro cartas rojas, pero he oído decir que el As de Picas da mala suerte. Si no te importa, lo voy a dejar a un lado y voy a hacer el juego con las cuatro cartas rojas. Nadie se enterará de que estoy usando cuatro cartas en vez de cinco». Yo consentí: «No, para este juego se necesita el As de Picas». Tomé el As de Picas invisiblemente. Lo lancé hacia las cartas que él tenía en sus manos y le dije: «Me das enseñarte el juego del As de Picas?».

En ese momento el hombre empezó a sudar y dijo: «Yo soy medio gitano, y para los gitanos el As de Picas es la carta de la muerte. Si no te importa la voy a dejar por aquí y haceré el juego con sólo tres cartas rojas. El juego será igual de bueno, aunque sea con sólo tres cartas».

Yo dije: «Es que así no se puede hacer. Entonces tomé el As de Picas invisiblemente, lo lancé hacia sus cartas y le dije: «¿Te puedo enseñar ahora el juego del As de Picas?» El dijo: «No sé cómo estás haciendo esto, pero no servirá de nada. El As de Picas me da miedo. Lo voy a dejar por aquí y voy a hacer el juego con sólo dos cartas rojas. Puedo usar ésta y ésta pero no aquella».

¿Qué podía hacer yo? Tuve que tomar el As de Picas, invisiblemente. Lo lancé hacia sus cartas y le dije: «Déjame mostrarte el juego del As de Picas».

Le empezaron a temblar las manos y me dijo: «No me importa usar el Nueve de Diamantes, pero el As de Picas es la carta de la muerte».

Yo dije: «Pero este juego no se llama el juego del Nueve de Diamantes. Se llama el juego del As de Picas». Entonces tomé el As de Picas, invisiblemente, y lo lancé hacia él. En ese momento tuvo un mortal ataque al corazón.

El punto de vista siempre es una consideración importante en todo tipo de ficción. Al idear charlas argumentadas, pregúntate si has elegido el enfoque adecuado.

Elementos opcionales

Complicaciones. Es otro recurso que puedes incorporar a tu charla argumentada. George M. Cohan describió así su fórmula para una buena pieza teatral:

Acto primero. Haz que el héroe se suba a un árbol. Acto segundo. Lánzale piedras. Acto tercero. Bajale. En un lenguaje más técnico esto se traduce como: presenta al protagonista y define el conflicto, introduce complicaciones y resuelve el con-

flicto. Las piedras son las complicaciones. Estas son barreras imprevistas que se interponen entre el héroe y su objetivo. Si conviene o no incluir complicaciones en una charla argumentada depende del efecto, pero las complicaciones a menudo aportan interés a una historia. Por lo tanto los efectos que incluyan obstáculos aparentemente inesperados en el camino hacia un objetivo suelen ser adecuados para presentaciones argumentadas.

Ambientación. Aunque todo conflicto debe tener lugar en un ambiente determinado, tienes que decidir si quieres especificar tal ambiente al contar tu historia. Ten en cuenta que una gran ventaja de las presentaciones argumentadas es que permiten generar atmósferas intensas con solo evocarlas.

La elección del ambiente es una técnica del teatro que no suele estar al alcance del mago. Un director de cine puede presentar una escena en cualquier ambiente que considere eficaz (en tanto que el presupuesto y el guión se lo permitan). Pero un mago de cerca tiene que hacer su magia en el ambiente en el que su público se encuentre.

Muchas rutinas de apuestas serían más eficaces si se presentaran en la mesa de bacará del salón privado de un casino de Montecarlo, rodeado de *croupiers* elegantemente uniformados, jóvenes árabes y mujeres atractivas, o al fondo de un salón de billar sobre una mesa de póquer desgastada, a la luz de una bombilla desnuda en medio de una nube de humo. La mayoría de los efectos ocultistas o sobrenaturales tendrían mejor resultado bajo la luz de la luna sobre el epitafio caído de una tumba en un cementerio antiguo, o alumbrados por una vela sobre el suelo frío de una casa abandonada en la que tuvo lugar un terrible asesinato, o por una antorcha sobre un altar manchado de sangre en un antiguo templo pagano en una remota selva de Sudamérica jamás visitada por el hombre civilizado.

Pero si se contratan para trabajar a la luz del sol, sobre muebles de plástico al lado de una piscina en una fiesta privada a los alrededores de la ciudad, es ahí donde tendrás que hacer tu magia. Sin embargo, en una presentación argumentada puedes transportar al público mediante el poder de las palabras a cualquier ambiente que se adapte a tu estilo. Una vez más, merece la pena estudiar las presentaciones de René Lavand, descritos en sus libros. Cada historia se desarrolla en un ambiente muy definido: un casino en Marsella, un barco en el Mississippi, Tijuana, o Nueva Jersey.

No hay mejor herramienta para generar una intensa atmósfera en la magia que una presentación argumentada con un intenso sentido del lugar. La atmósfera así creada no solo mejorará el efecto en cuestión sino además añadirá colorido a todos los efectos subsiguientes de la misma actuación.

Desventajas

Ya hemos visto las ventajas de la charla argumentada. La posibilidad de involucrar emocionalmente al público a través de su interés por la resolución del conflicto presentado, y poder generar una atmósfera intensa.

También existen dos desventajas: En primer lugar, los efectos argumentados, por naturaleza, no suelen ofrecer la posibilidad de participación del público. Si los espectadores no estaban allí cuando los supuestos eventos ocurrieron, ¿cómo pueden representar un papel en ellos? En los juegos argumentados los espectadores suelen ser testigos y no participantes. La mayoría son lo que David Roth llama efectos de «mira y calla».

Con esto no quiero sugerir que todo efecto tenga que incluir participación. Algunos de los mejores juegos de magia de cerca son del tipo «mira y calla» pero, si se abusa de ellos, el papel de los espectadores queda demasiado pasivo y será más difícil que se involucren.

El segundo problema es la falta de inmediatez. El público, claro está, presencia eventos que ocurren en ese momento. Pero como el argumento cuanta hechos del pasado, estos juegos contienen una cualidad predeterminada respecto al resto de la magia de ética.

Es la misma diferencia que se siente al ver un programa de televisión grabado o un interesante reportaje en directo. El primer caso puede ser entretenido; pero el segundo puede ser realmente emocionante. La inmediatez es una de las grandes ventajas del entretenimiento en directo en general y de la magia de cerca en particular, pero en ese propio sentido de la inmediatez el que disfruta en los efectos argumentados.

Esa característica sólo representará un problema si incluyes demasiados juegos de ese tipo en un mismo programa. Si haces sólo uno o dos, las ventajas ambas están vencerán a las desventajas, por no mencionar la vanidad que un buen efecto argumentado aporta a una actuación. En todo caso merece la pena examinar las técnicas para superar la pasividad del público y la falta de inmediatez, y así poder obtener lo mejor de ambas partes.

Participación del público. Hace un momento sugerí que los espectadores no pueden representar un papel en un efecto argumentado porque no estaban presentes cuando la huida ocurrió originalmente. En realidad, eso no tiene por qué ser así. Se puede involucrar activamente a espectadores haciéndoles asumir los papeles de los diversos participantes en el episodio original.

La presentación de Dai Vernon de «Triunfo», de *Stars of Magic*, es una charla argumentada. Vernon cuenta que tras haber dado a elegir una carta, el espectador la devolvió a la baraja. Cuando Vernon le entregó la baraja entera para que la mezclara, el espectador mezcló cartas cara arriba con cartas cara abajo y le devolvió la baraja con el desafío: «Encuentre ahora mi carta». Vernon salió airoso de la complicación un prevista haciendo que todas las cartas se volvieran cara abajo excepto la elegida.

Cuando Vernon se refiere al espectador en su historia, da a elegir una carta a uno de su público. Cuando cuenta que el espectador devolvió la carta a la baraja, recibe la carta de vuelta del espectador real. Así pues, en la primera parte del efecto, ha hecho que un miembro del público represente el papel del espectador en su relato.

Hacer que un espectador represente el papel de espectador es la aplicación más evidente y más común, pero no la única, de la idea de que un espectador represente un papel activo en un juego argumentado.

En mi versión de «El mago contra el tahúr» («Magician vs. Gambler»), cuento la historia de una apuesta entre un viejo y astuto tahúr y un joven jugador. El viejo apostó todo el dinero que tenía en el banco y el joven puso en juego las llaves de su coche nuevo. Al llegar el momento en que menciono las apuestas pido a dos espectadores que actúen como depositarios, entregando a uno mi cartera y a otro mi llavero. Aunque aún no lo saben, esos dos objetos serán importantes más adelante, puesto que en cada uno de ellos aparecerá una carta que fue firmada previamente.

Así he logrado que dos espectadores representen los papeles de dos de los personajes de mi historia, adjudicándoles un papel activo. De ese modo se involucra más a las dos personas, las cuales además atraen al resto del público, que se identifica con sus portavoces.

Es típico que el mago adopte todos los papeles, pero lo esencial es que represente el papel protagonista. Al planificar cualquier efecto argumentado, ten en cuenta la posibilidad de incluir espectadores en los papeles secundarios. Esto resulta particularmente eficaz si el papel exige que el espectador efectúe alguna elección o tome alguna decisión. Aunque la función del espectador sea superficial, puede merecer la pena para comunicar la sensación de que el público participa, siempre que esto se adapte a la historia y no ralentice innecesariamente la presentación.

Cabe señalar que a veces, en un efecto argumentado, un espectador puede representar un papel sólo durante una parte de la historia. En «Trunfos», de Vernon, el espectador representa el papel de espectador difícil sólo en la primera parte. Primero elige una carta y la devuelve a la baraja como había hecho el espectador al que representa, pero cuando el mago habla del espectador complicado a quien se le ocurrió mezclar las cartas cara arriba y cara abajo, lo hace mezclando, él mismo.

Inmediatez y fracaso. Para combatir el problema de la falta de inmediatez en los juegos argumentados, tienes dos técnicas a tu disposición. La primera es la del fracaso. Se ha dicho a menudo que la televisión de antaño tenía una emoción que hoy en día no existe. Eso es porque tanto los que participaban como los que miraban sabían que algo podía fallar y que, incluso si así ocurriera, saldría en pantalla.

Lo mismo es cierto cuando haces un efecto argumentado, pues estás en directo, pero si eres un artista consumado, el público podría olvidarse de la posibilidad de que algo falle, aun cuando algo efectivamente salga mal. Cuando vean que estás metido en un lío pensarán: «Oh, eso no estaba en el guión. Y ahora, ¿cómo va a salir de esta?». El público estará fascinado por lo que está ocurriendo, totalmente inmerso en el momento. De repente se percatan de que está ocurriendo en ese mismo momento, que no es una repetición del pasado.

En «El mago contra el tahúr» explicas que el mago tenía que estar por cuatro cartas del mismo valor para ganar. Entonces procedes con el efecto, midiendo al

público a pensar que el mago logró precisamente eso, sin mayor esfuerzo. Pero si fallas en la última carta, el público se sobresaltará y tu aparentemente también. Cuando concluyes el efecto con éxito y se hace evidente que el supuesto error era parte de la historia, habrás logrado emplear las ventajas de ambas opciones: un efecto argumentado con sensación de inmediatez.

Esta técnica no es aplicable a todos los efectos argumentados, pero tenla en mente para aquellos en los que sí lo sea. La técnica del error es tan poderosa que recibirá especial atención más adelante. Por ahora basta saber que puede ser una útil herramienta para contrarrestar el hecho de que algo ensayado puede disuadir la efectividad de las presentaciones argumentadas.

Historias de fondo. La otra técnica que aporta inmediatez a los juegos argumentados es utilizar la historia como fondo del efecto y no como argumento del mismo. La mejor manera de explicarlo es con un ejemplo. En *Magical Adventures and Fairy Tales* de Ponz, hay una gran presentación para el juego de la llave que gira («The Haunted Key»). Me refiero al efecto en que una llave grande, al estilo antiguo, gira misteriosamente al sujetarla en equilibrio sobre un dedo.

Ponz cuenta la historia de la noche que pasó en una habitación supuestamente encantada en un viejo hotel escocés y que sin poder dormir, se quedó despierto a la luz de una vela. Esto lo hace igualmente a la luz de una vela. Entonces menciona la llave de la habitación que dejó en la puerta al irse a la cama, y saca esa llave del bolsillo y la pone sobre su dedo, en equilibrio. Entonces dice haber visto girar la llave en la cerradura, como conducida por una mano invisible.

Mientras lo cuenta, la llave empieza a girar sobre su dedo. Entonces relata que la llave se cayó al suelo y de pronto se apagó la vela. En su momento, la llave se cae al suelo y él apaga la vela. Si te estás preguntando quien es el antagonista en esta historia, es el fantasma, el movimiento de la llave ofrecería un desafío muy pequeño si no fuera por la implicación de una presencia fantasmal.

Es una preciosa presentación que no tiene desperdicio. Pero supongamos que tu juicio artístico te exige una mayor inmediatez. Asumiremos que estás de invitado en una cena. Después de la cena los invitados se quedan hablando. La conversación se dirige al tema de lo sobrenatural (porque tu hábilmente la conduces en esa dirección). Como siempre pasa en esos casos, varias personas cuentan sus más íntimas experiencias.

Ha llegado tu turno. Relatas tus recientes vacaciones en Inglaterra y la noche que pasaste en un motel escocés en una habitación que, según decían, estaba encantada. La historia cuenta que hace un siglo se cometió un brutal asesinato en esa habitación. No pudiste obtener más detalles excepto que el crimen ocurrió justo a medianoche.

Al llegar al hotel, la idea de dormir en una habitación encantada te pareció divertida, pero cuando se acercaba la medianoche empezaste a pensártelo mejor. Cuando estabas en la cama escuchaste las campanadas de las doce en un reloj distante. Un poco

mas tarde se parecia oír otro ruido en la puerta. Al mirar observaste que la llave que habías dejado en la cerradura giraba por si sola lentamente, hasta caer al suelo.

Nunca sabrás lo que ocurrió después en la habitación, porque saliste potando y pasaste el resto de la noche en tu coche. Al volver la mañana siguiente a recoger tus pertenencias, en un impulso, te guardaste la llave de la habitación (en ese momento te sacas la llave del bolsillo).

Al principio intentaste convencerte de que lo que habías visto eran alucinaciones a la luz de la luna. Pero desde entonces has visto ocurrir varias cosas inexplicables con esa llave, siempre a medianoche en punto. Alguien señala que es casi medianoche. Tí, por supuesto, has calculado cuidadosamente el momento para comenzar el cuento. Si el grupo tarda en darse cuenta, puedes señalar tu mismo que es casi medianoche.

Miras tu reloj mientras el minutero se acerca a las doce. Justo cuando llegue esa hora, diriges la atención a la llave que está entonces en equilibrio sobre tu dedo. La llave comienza a rotar como convida por una mano fantasma, y cae al suelo.

Puedes emplear esta presentación si lo deseas. Ni siquiera tienes que esperar a medianoche. A decir verdad, la hora de brujas aporta una cierta intensidad a la atmósfera, pero con tal de que lo hagas de noche, siempre puedes decir que el acontecimiento ocurrió cinco minutos después de la hora a la que comienzas a contar la historia.

Esta presentación emplea el mismo efecto y esencialmente la misma charla argumentada propuestas por Puns. Pero mientras su actuación era una recreación de la historia, la mía utiliza la historia como un prólogo a la exhibición de un fenómeno que está ocurriendo en ese momento, y por lo tanto nadie puede estar seguro del desenlace. El juego «Dead Man's Hand» («La mano del muerto») de Henry Christ es otro buen ejemplo de una charla argumentada como fondo.

En esa presentación se utiliza lo que llamo la fórmula oculta, muy utilizada en la magia bazarra. (1) Se muestra un accesorio exótico. (2) Se cuenta alguna historia sobrenatural relativa a dicho accesorio. (3) Se utiliza el accesorio para producir un fenómeno que da validez a la historia.

En ese caso me pareció que sería más dramático contar primero la historia y luego mostrar el accesorio, pero eso es sólo una pequeña variante de la fórmula, que se adapta muy bien a efectos con argumentos ocultistas o sobrenaturales. Si lees publicaciones especializadas en magia bazarra la encontrarás a menudo. No debe sorprendernos que una rama de la magia de cerca que dependa tanto de la creación de una atmósfera haga tanto uso de las charlas argumentadas.

La técnica de la historia de fondo no sólo es aplicable a efectos sobrenaturales como el de la llave, «The Dead Man's Hand» y a efectos de magia bazarra. Veamos un ejemplo de mi propio repertorio en el que utilizo la idea para presentar un juego de cartas normal.

Esta es la presentación que utilizo para una transposición de dos cartas en la que una carta de mi bolsillo cambia de lugar con otra que tengo en la mano.

El efecto, llamado «Nulda's Revenge» («La venganza de Nulda»), está publicado en *Cardsharp*, pero hay varias transposiciones de bolullo publicadas a las cuales se puede aplicar la misma charla. Esta es la charla exacta:

En mi libro *Gambling Scams* cuento la historia de un jugador especializado en escondes cartas en su mano. Al principio de la partida sustrae una carta alta de la baraja, se la lleva escondida en la mano y se la guarda en el bolsillo. Mas tarde, cuando mas le convenga, cambia esa carta por una de las que le reparten. En una ocasion fue al correo y compró algunos sellos. Mas tarde estaba jugando al póquer en un salon en Gardena, California. Olvidando que habia guardado los sellos en su bolsillo, puso en práctica su estrategia de robar una carta y guardamela en el bolsillo. Luego cambió esa carta por una de las que le repartieron. No se percató de su error hasta que extendió sus cartas en la mesa y vio que la carta que habia cambiado tenia un sello pegado en su cara. Una anciana que estaba en la partida le miró y le dijo: «Entonces alguien se turna un As de Diamantes?» Algunos lectores me han preguntado si es posible cambiar una carta que uno tiene en la mano por una que está en el bolsillo en que nadie lo note. Hagamos la prueba.

En ese momento hago la transposición de dos cartas. No utilizo sellos ni lo presento como una recreación de la historia que he contado. Mas bien utilizo una anécdota divertida como prelude, tanto por su inherente interes como para aportar significado a lo que de otro modo seria un asombroso pero insignificante juego. La anécdota se cuenta mientras el espectador firma las cartas que se van a utilizar, y así de paso se elimina tiempo muerto.

Evitar hacer sombra a la magia. Una última cosa a evitar en las presentaciones argumentadas es crear una situación en la que el rabo arrastre al perro. Ten siempre presente que la historia debe apoyar a la magia y no al contrario. Desafortunadamente, la charla argumentada suele atraer a magos que están más interesados en hablar que en hacer magia. Por eso la técnica ha caído en el menosprecio de algunos magos. Pocos son capaces de contar historias y mantener el interés del público, pero son muchos los que están dispuestos a intentarlo.

Aun si posees tal habilidad, será mejor para tu magia que te concentres. René Lavand, quizás el principal exponente de charlas argumentadas en la magia de cerca, y que conoce muy bien el problema, ha dicho a menudo que hay que conseguir un equilibrio entre la historia y la magia.

Un efecto de *Magical Adventures and Fairy Tales* de Panx, libro que hemos estado elogiando, sirve de ejemplo de lo que no se debe hacer. Panx ofrece su presentación para «Penetration Fratricide» y señala que el efecto en sí dura sólo un minuto. Entonces nos dice que su charla argumentada dura seis minutos y que normalmente al final del juego hay espectadores con lágrimas en los ojos. No lo dudo, pues la charla es bastante conmovedora, pero estoy convencido de que es la historia la que produce esa reacción, no la magia.

Punk se vanagloria de que ningún espectador le ha preguntado, después de la actuación, cómo hizo el juego. Creo que es porque el elemento mágico ha sido eclipsado por la extraordinaria historia. Si no les importa cómo lo has hecho, es porque no han sido suficientemente conmovidos por la imposibilidad de lo que has hecho, y la esencia del entretenimiento mágico es la confrontación con lo imposible.

El arte de contar cuentos es, en sí, una forma de entretenimiento que actualmente goza de un renacimiento. Un habil cuentacuentos es capaz de hacer llorar a los espectadores sin magia, como también puede serlo un escritor, cineasta, actor, o cantante. Pero la única cosa que puede hacer la magia mejor que esas otras formas de entretenimiento es evocar asombro al enfrentar al público a lo inexplicable. Si deseas entretener al público con magia, evocar tal reacción debe ser tu objetivo; el resto es secundario.

Si tu habilidad de contar cuentos es tan envolvente que hace sombra a la magia, estarás teniendo esto como contador pero fracasando como mago. No hay ningún problema con ello si es ese tu objetivo, pero entonces no digas que eres mago. Es interesante observar que Punk, en la introducción de su libro, comienza diciendo: «No me llamen simplemente mago o prestidigitador; contador de cuentos es bastante apropiado».

Sin duda, muchos dirán que mientras se entretenga al público lo demás no importa. Ese es el argumento de los que no podían entretener a nadie aunque su vida dependiera de ello. Pero el entretenimiento puede variar tanto en el tipo como en el calibre. Te corresponde a ti decidir qué tipo de entretenimiento quieres ofrecer.

El mismo dilema se presenta en la magia cómica. Es posible provocar unas buenas carcajadas con la magia, pero también se puede lograr lo mismo sin tomarse la molestia de hacer magia. Como muchos magos cómicos han demostrado, a veces cierto tipo de gag o un gag en el momento equivocado puede distraer al público del impacto de la magia. Eso está bien para un cómico que usa la magia como accesorio. Pero no es aceptable en un verdadero mago cómico. Quien se considere mago no hará nada que pueda disminuir el efecto de la magia, aún cuando eso suponga eliminar un gag.

Francamente, son pocos los magos capaces de mantener el interés del público durante ses minutos contando cuentos, por lo cual lo antes dicho les será irrelevante. Les basta señalar que si una charla argumentada es muy larga y elaborada se corre el riesgo de aburrir al público. De eso hablaremos con mayor profundidad en la sección sobre el ritmo bajo el subtítulo *Extens verbalis*. Por ahora recuerda que, en una charla argumentada, la historia debe estar al servicio de la magia. Ésta no debe ser un pretexto para contar la historia. Tu objetivo debe ser hacer que la historia se desarrolle simultáneamente a la acción. Eso supone evitar una charla de ses minutos para un efecto de uno.

Quizás te parezca que estoy siendo incongruente al aconsejar incluir detalles como la ambientación de la historia y las características del antagonista y luego de-

certe que seas breve. Lo que estoy siendo es exigente. Se requiere mucho trabajo para encontrar los detalles claves que darán vida a una historia sin prolongarla demasiado, y es crucial lograrlo para conseguir el equilibrio. Como el *Reader's Digest*, tienes que quitar lo que sobre y dar importancia a todas las palabras que resten.

Esto es relevante en casos como el de la llave giratoria, puesto que a veces hay que contar la historia entera antes de dar cohesión a la magia. Mantiene la historia en marcha y llega rápidamente al clímax de la magia.

Realidad dramática. Analizados los problemas que pueden acarrear las charlas argumentadas, podemos cerrar la discusión centrándonos de nuevo en la gran ventaja de esta técnica, que es su capacidad de aportar significado a la magia mediante implicaciones que van más allá del juego mismo.

Un perfecto ejemplo sacado de mi propio repertorio es una versión de la carta rota y recompuesta, a la que titulo «The Marker» en *Cardshark*. Comienzo dando a elegir una carta y pidiendo al espectador que la firme por el dorso. Entonces cuento que una vez, en una partida de póquer, un jugador al que le gané no tenía suficiente dinero para cubrir sus pérdidas, por lo cual decidí aceptar un pagaré. Como el jugador no llevaba papel consigo, escribí el pagaré en el dorso de una carta. Mientras expongo la situación, escribo algo alrededor de la firma del espectador y le pido que lea en voz alta lo que está escrito en su carta: «Debo 500 000 Ptas. Firmado, [firma del espectador]». Eso siempre es motivo de diversión y da ejemplo de participación del público en una charla argumentada.

Entonces procedo a explicar que el jugador intentó escaparse de su deuda robando la carta de la baraja, abandonando la mesa y rompiendo el pagaré. Rompo la carta elegida y firmada por el espectador y explico que, al descubrir lo ocurrido, reuní los trozos y recompuse la carta, e ilustro mis palabras recomponiendo la carta del espectador. Así puede cobrar el pagaré con un poco de ayuda de la magia... y de mi amigo Tony el Cachas.

Vemos lo que se logra con esta presentación. Al romper una carta se destruye la baraja. Recomponer la carta te ahorra tener que comprarte otra baraja, lo cual no es un asunto de mayor importancia. Pero destruir un instrumento negociable por valor de 500 000 Ptas. es otra cosa. Si lo recompones, mejor para ti.

Algunos dirán que el público sabe que la historia no es cierta y que la carta rota y recompuesta no vale miles de dólares. También es cierto que cuando el público ve a un actor representar su muerte en un escenario, sabe que no es real y que el actor no está muriendo. Pero tal escena puede conmover, porque una historia bien contada crea una realidad dramática, aunque se sepa que no es cierta.

Darse cuenta de que la historia es ficticia es un razonamiento intelectual, el antipático de la realidad dramática es emocional. La buena charla argumentada capta la imaginación del público, que es lo que la magia persigue.

Como con todas las técnicas dramáticas, el uso adecuado de las charlas argumentadas requiere mucho cuidado y reflexión. No se debe abusar, ni empleando

demasiada técnica, ni elaborando la historia hasta el punto en que haga sombra a la magia. Utilizando la técnica con habilidad, la presentación argumentada puede ser una poderosa herramienta para lograr que al público ponga atención en lo que hacemos.

Conflicto entre espectadores

Aunque la idea de crear un conflicto entre dos espectadores no se puede emplear a menudo (por ser menos versátil que las otras de las que hemos hablado), en ciertos juegos se puede explotar con gran eficacia. Consideremos, por ejemplo, «El ocho mágico». El mago coloca una cadena en forma de ocho y demuestra que si se pone un dedo en una de las lazadas, éste queda atrapado al retirar la cadena, pero que si se pone en la otra, la cadena queda libre. Esto suele presentarse como una apuesta en la que el espectador intenta ganar eligiendo la lazada en la que la cadena queda enganchada. Sobre decir que nunca acierta.

La presentación clásica crea un conflicto entre mago y espectador y puede por ello resultar muy eficaz. Veamos ahora una presentación original que enfatiza el conflicto entre dos espectadores.

El mago muestra cómo funciona el juego y dice que es un timo callejero muy antiguo. Entonces explica que el verdadero secreto del timador es su habilidad para evaluar la personalidad. El timador tiene que elegir como oponente a alguien indeciso y fácil de convencer.

Dirigiéndose a una mujer en el público, el mago comenta que nunca la eligió a ella como oponente porque parece una persona con gran fuerza de voluntad a la que es imposible vencer. Entonces se dirige al marido o novio de la mujer y dice que si estuvieran jugando por dinero él sería el tipo de oponente deseable. Esto último se dice con ironía, para no ofender. El hombre juega y pierde. Formando otro ocho, el mago pide a la mujer que elija una de las lazadas y ésta acierta. La rutina continúa igual. Casi siempre juega el hombre y pierde, pero ocasionalmente el mago pide a la mujer que muestre a su marido cómo se juega y ésta, cada vez que lo intenta, gana.

A lo largo de la rutina se puede generar mucho humor comentando que las constantes indecisiones del hombre o su tendencia a pedir ayuda son los motivos por los que siempre pierde. Entonces se le dice que, para poder ganar, debe aprender a pensar por sí mismo y tener fe en sus propios juicios. Ese es el secreto que su mujer ya ha aprendido.

En un momento dado, el mago puede emplear un ingenioso detalle de la rutina de Jules Lenuec. El espectador apoya el dedo en una de las lazadas. El mago señala la otra lazada y mira al espectador con un guiño de complicidad. El espectador cambia a la lazada indicada por el mago, y pierde. El mago comenta: «¿Crees que te iba a ayudar? Ella nunca habría caído en la trampa». Si el espectador se que-

da con la lazada elegida originalmente, el mago extrae la cadena y el espectador pierde. El mago comenta: «No puedes decir que no trate de ayudarte».

Finalmente el mago dispone la cadena en ocho y pide al hombre que ponga un dedo en cada lazada. Entonces tira la cadena y llega el momento de la verdad. El espectador tiene que quitar un dedo. ¿Quitará el correcto? El mago se dirige a la mujer y le pide que aconseje a su marido.

El marido puede seguir el consejo o ignorarlo. Por supuesto, el mago ha organizado las cosas para que el hombre pierda. Si ignora el consejo de la mujer, pierde y el mago termina diciendo: «Algún día aprenderás a escucharla». Si ha seguido su consejo, también perderá, y el mago dice: «Quizás algún día aprendas a confiar en tu intuición».

Cualquiera que esté familiarizado con la técnica de «El ocho mágico», sabrá enseguida el método de la rutina descrita. Lo importante es que el mago ha creado una presentación fuerte y significativa de un conflicto generado entre dos espectadores, uno de los cuales parece representar sólo el papel de árbitro y consejero amistoso.

El concepto se puede llevar un poco más lejos si se abandona la premisa del turno callejero y se presenta el juego como un nuevo sistema para determinar la compatibilidad matrimonial. Con la suficiente reflexión creativa, a partir de allí se puede idear una rutina diversísima en la que el mago juega el papel del consejero matrimonial.

Observa que la charla ha sido diseñada para destacar el final, independientemente de si el espectador sigue el consejo de su mujer. Si decide ignorar el consejo, lo lógico es que pierda porque se ha establecido que ella es la única que sabe cómo ganar. Si sigue su consejo también es lógico que pierda pues el fallo del espectador consiste en dejarse convencer por otros. Para dejar constancia, yo llamo a la presentación descrita «The Lady or the Tiger?» (¿La mujer o el tigre?).

Veamos otro ejemplo de una presentación en la que se enfrenta un espectador a otro en un juego clásico. El mago toma un paquete de trece cartas de un palo y lo mezcla. Entonces deletrea A-S, pasando una carta de arriba a abajo por cada letra. Se voltea la nueva carta superior y es el As. El proceso se repite con el Dos y el Tres.

Entonces se entrega el paquete a un espectador para que deletree C-U-A-T-R-O, pero cuando termina de deletrear y voltea la carta superior, sale otra carta, quizás un Comodín. El mago deletrea C-U-A-T-R-O y llega al Cuatro. Esto sigue así. El mago siempre llega a la carta deletreada y el espectador llega al Comodín cada vez que lo intenta, hasta que se hayan deletreado las trece cartas.

El efecto también produce un conflicto entre el mago y el espectador pero no es un conflicto muy fuerte porque el efecto no tiene mucho sentido. ¿A quien le importa si las cartas aparecen en orden o no?

Considera esta presentación alternativa ideada para públicos familiares. El mago se acerca a un niño de unos diez años de edad, y le pregunta si es buen alumno y

so tiene buena ortografía. El mago explica que la ortografía es importante en la magia, si escribes mal una palabra en una fórmula mágica o en un conjuro el error puede tener fatales consecuencias.

El mago saca el paquete de cartas y el niño deletrea A-S y voltea la carta superior que es, por supuesto, el As. El pequeño localiza el Dos y el Tres de la misma manera. Entonces el mago entrega el paquete al padre del niño y le pide que deletree C-U A-T R-O, pero al padre le aparece el Comodín. El niño siempre acierta y el padre siempre falla.

En efecto, el niño asume el papel que representaba el mago en la presentación original, mientras el padre representa al espectador desafortunado. El mago es, una vez más, solo un testigo que ofrece ocasionales comentarios como: «Los científicos creen que el coeficiente intelectual es hereditario. Evidentemente, ¡jovenito, has salido a tu madre, alguna vez te ayuda tu padre con los deberes? ¡No! Tiene suerte».

Esta presentación debe producir mucho encanto para el niño, tanto por su éxito como por los fallos del padre. Esto, a su vez, resultará divertido para el resto del público. Como al niño le parece importante todo el proceso, este se hace importante para el público.

Ten en cuenta que para que un conflicto entre dos espectadores sea eficaz, el público ha de tener un motivo para estar a favor de uno de ellos. Esto es aplicable a cualquier presentación con conflicto. Muchas películas han fracasado por no generar simpatía por el protagonista. En consecuencia, a la gente no le importaba si ganaba el héroe o el villano.

En una presentación en la que el mago es el protagonista en el conflicto, el público presumiblemente estará a su favor porque ya ha definido su personalidad como atractiva y simpática, y se ha relacionado con ellos. Si simplemente eligieras dos espectadores al azar para el juego, la presentación tendría poco impacto.

Los dos ejemplos citados funcionan porque explotan situaciones inherentes de la vida en familia: los inevitables conflictos entre marido y mujer y entre padre e hijo. Estos conflictos ofrecen satisfacción emocional para el público por poner, en cada caso, al más débil como vencedor. Nuestra sociedad todavía está lo suficientemente dominada por los hombres para que la mujer o novia sea vista como el más débil en «El ocho mágico». Si hicieras perder a la mujer, sería menos eficaz. Si invuieras los papeles del padre y el niño en la lección de ortografía los resultados serían desastrosos.

Estos ejemplos explotan dos topicos de las series televisivas y de la sociedad en general: la mujer o novia dominante emparejada con el hombre de voluntad débil y el niño listo que siempre es más inteligente que sus padres. Permíteme repetir en este momento el punto que subrayé en la discusión sobre la charla argumentada. En cualquier presentación con conflicto el público ha de tener una razón para ponerse a favor de uno de los protagonistas y recibir la satisfacción emocional de verle ganar.

Otros conflictos

Antes de abandonar el tema de los conflictos quiero señalar que los conflictos del mago no tienen por qué involucrar a otra gente ni utilizar aparatos. Un mago ingenioso puede crear interés al ponerse en combate con un objeto inerte. Si has visto alguna vez a Fred Kaps hacer la versión de «Homing Card» de Beane, sabrás lo que quiero decir. Kaps retira una y otra vez una carta negra que insiste en volver al paquete de cartas rojas en su mano. Cuando esto es realizado por un gran actor como Fred Kaps, el conflicto resulta muy divertido.

El mago puede incluso verse inmerso en un conflicto con el destino. Esto funciona muy bien como tema cómico para un número entero. A pesar de sus esfuerzos, al mago todo parece salirle mal. El público espera ansioso cada nuevo efecto para ver qué obstáculos se interpondrán en su accidentado camino y cómo los afrontará.

Con imaginación, hay muchas ocasiones para introducir el conflicto en tus efectos, con lo que harás que enganchen mejor al público y tengan más significado.

Riesgo

Cuando era adolescente, todos los viernes por la noche mi padre veía boxeo por televisión. A mí, esas peleas me parecían mortalmente aburridas. Estaba descansando que acababan para poder ver algo que me gustara. Un viernes mi padre me propuso que apostáramos un *quarter* (veinticinco centavos) en una pelea. Yo elegí un boxeador al azar al cual apostar. Esa noche la pelea me pareció apasionante.

Los jugadores profesionales siempre han sabido que cualquier evento es más interesante si has apostado en él. Por eso cuando algo se hace aburrido encuentran algo en qué apostar, ya sea qué gota de lluvia llegará antes al marco de la ventana o qué terrón de azúcar elegirá una mosca para aterrizar. Tales apuestas convierten aburridos periodos de espera en interesantes experiencias.

¿Recuerdas *El hombre del sur*? La situación en esa historia es apasionante no sólo por el conflicto sino también porque la apuesta era muy elevada: el joven ponía en juego su muñequé.

Como mago, a veces puedes hacer que un efecto sea más atractivo aumentando la apuesta. En otras palabras, pon en juego algo de valor de acuerdo al resultado del experimento. Las presentaciones de este tipo suelen caer en dos categorías: riesgo económico y riesgo físico.

Riesgo económico del mago. Las presentaciones con riesgo financiero incluyen ritos de apuestas en las que el mago juega a las cartas con uno o más espectadores y ofrece entregarles una cantidad sustancial de dinero si pierde. Un ejemplo específico es «Beat the Dealer» de Carabakh. Podemos encontrar más ejemplos en el número de Del Ray.

También hay juegos en los que el mago garantiza una predicción poniendo en juego un billete de cien dólares, como ocurre en la versión de John Thompson de

«Five-Star Prediction» («Predicción Cinco Estrellas») de Al Koran. Otro ejemplo sería el clásico efecto «Bank Night», en el que varios espectadores tienen la posibilidad de ganar dinero si adivinan. Algunos magos emplean la misma técnica para «Seven Keys to Baldpate» («Las siete llaves de Baldpate») de Annemann. La cerradura protege una suma importante de dinero que será para quien elija la llave correcta.

Hay muchos otros efectos adaptables a este tipo de presentación, pero poner en juego un billete de cien dólares en una reunión de Ases no tendría mucho sentido. Lo ideal es un efecto en el que puedas predecir el resultado y en el que las posibilidades de fallar parezcan apabullantes. Incluso un juego de elegir carta se puede aderezar apostando dinero, pero sólo si se presenta en condiciones aparentemente imposibles.

De más está decir que también debe ser un juego en el que no haya posibilidad de fallo. El público se sentiría avergonzado, no entretenido, de ver como te estrellas. Algunos magos no captan este último punto y caen en el error de creer que el atractivo de tales presentaciones es que los espectadores tienen realmente la posibilidad real de ganar algo. Si eso fuera cierto, sólo el potencial ganador estaría interesado en el efecto y el resto del público se aburriría.

El atractivo de estas presentaciones no está en lo que el espectador gana sino en lo que el mago podría perder. Esto no quiere decir que los espectadores quieran verte perder, como tampoco querrían ver caer a un equilibrista que intenta cruzar las cataratas del Niágara sobre una cuerda floja. Es la posibilidad de fallo, su mada al deseo del acróbata de afrontar tal riesgo, lo que lo hace interesante. También al poner dinero en juego, lo que crea el drama situacional es el riesgo que corre, la posibilidad de que pierdas, y cómo reaccionarías en tal caso.

Riesgo físico del mago. Aún las presentaciones en las que el público no tiene nada que ganar a cambio del riesgo que corre el mago, pueden ser arrolladoras. Por eso los efectos en los que el mago arriesga su seguridad física, pueden producir un enganche casi hipnótico. El público no gana nada, pero el mago tiene mucho que perder.

Este tipo de significado situacional ha sido muy empleado en el escapismo desde los tiempos de Houdini. Escapar de una camisa de fuerza no tiene ningún significado sustantivo pues los espectadores, en general, no han tenido experiencias con camisas de fuerza y no esperan verse atrapados en una de ellas. Pero si se suspende de una cuerda al mago encamisado boca abajo sobre un campo de clavos y se prende fuego a la cuerda, la situación ofrecerá el significado del que la sustancia carece. En el campo del escapismo pueden encontrarse muchos más ejemplos, desde el escape de Houdini de una caja debajo del agua hasta el de David Copperfield de un edificio en demolición.

Los mentalistas también han empleado el riesgo físico en sus actuaciones. Tenemos el efecto de la ruleta rusa en el que el mago se arriesga a recibir un disparo en la sien, el «Gallows Test» en el que arriesga que le esturen el cuello, y el «Acid Test» en el que debe beber de los vasos que contienen agua y evitar el que contiene un ácido letal.

El concepto del riesgo físico apenas ha recibido atención en la magia de cerca. Con un poco de imaginación deben encontrarse oportunidades de incorporarlo a ciertos efectos.

Riesgo del espectador. Un efecto puede también ser significativo si el espectador pone en juego algo de valor. Tales presentaciones suelen tener un elemento tanto cómico como dramático pues el espectador normalmente se resiste a participar.

La escena típica es aquella en la que el espectador le presta al mago un billete grande o alguna joya, y se entera demasiado tarde de que el objeto servía para algún desagninado. Ya hemos hablado de «Bank Night», en el que el mago pone su dinero en juego. El famoso juego «Signed Note in Wallet» («Billete firmado en la cartera»), de Terry Seabrooke, demuestra que el mismo efecto puede ser aun más atractivo, y sin duda más divertido, si el dinero en juego pertenece al espectador.

Riesgo aparente. Este es un buen momento para recordar que noi dedicamos a crear ilusiones. En esta sección hemos subrayado que la magia puede hacerse mas significativa incorporando la ilusión de riesgo. Sería muy irresponsable poner realmente la propiedad ajena en peligro. Del mismo modo sería una tontería arriesgar tu propia seguridad por un simple juego. Para que la presentación sea eficaz, el público debe creer que corre un riesgo, pero eso no quiere decir que lo corras realmente.

Por último, si vas a apostar dinero, debe ser en casos en los que las opciones de perder parezcan grandes pero que en realidad sean nulas. Debes tener un control absoluto en todo momento y ningún espectador debe tener en sus manos la posibilidad de estropear el juego, intencionadamente o no (el dinero muestra la peor cara de la gente). Fallar no solo sería perjudicial para el bolsillo, sino además una experiencia desagradable para el público. Así que asegurate de elegir un juego en el que no haya posibilidad de fallo. En el peor de los casos, el dinero que te juegues te servirá de acicate para ensayar.

Fracaso

Una de las maneras más eficaces y versátiles de crear una situación significativa en un juego es apañar estar en apuros durante su ejecución. La mayoría de los magos son conscientes de ello en mayor o menor grado, pero pocos entienden por qué. He oído a algunos magos decir que al público le encanta ver al mago meter la pata. Si eso fuera cierto serían muy populares con sus públicos. A menos que te las hayas ingeniado para alienar al público, los espectadores no desean verte fracasar, pero el espectáculo de un mago en apuros puede ejercer un efecto casi hipnótico en el público. No quieren verte fallar, pero no dejarán de mirarte por si lo haces.

La clave de esta paradoja reside en el brillante comentario de Daniel Finkelstein de que a la gente le interesan los demás más que cualquier otra cosa. A la gente le fascina descubrir la personalidad, y ésta como mejor se revela es bajo presión. La ma-

por parte del nemo puedes guardar una compostura al relacionarte con el mundo, pero cuando algo falla es cuando emerge tu verdadera personalidad.

La gente lo sabe intuitivamente y esta siempre deseosa de ver cómo otros actúan bajo presión. Lo que mantiene cautivos a los espectadores no es el hecho de que estés metido en un lío sino tu manera de afrontarlo.

Más aún, cuanto mejor caigas al público, y más deseen verte salir airoso, más cuidados estarán si aparentas fallar.

Si lo que le interesa al público en un juego que falla es tu reacción, ¿cómo quieren que reacciones? Suponiendo que les caigas bien, está claro que quieren verte salir airoso. Entonces la premisa del mago en apuros ofrece la fórmula clásica dramática. El héroe se propone lograr un objetivo. Se le presentan problemas imprevistos que desafían su ésto y al final los supera y logra su fin.

Los efectos que están estructurados para permitirte exactamente eso son demasiados para mencionarlos; seguramente tu mismo podrías citar muchos ejemplos. Si nunca has experimentado con este tipo de juegos, te recomiendo que lo hagas pues están entre los más eficaces que podrás presentar.

Los magos emplean la técnica del fracaso con mucha frecuencia, pero una vez lo hacen con acierto. Muchas veces, cuando un mago pone en práctica esta estrategia, el público piensa: «Ah, ya veo, ahora va a simular que está en apuros». Para que esta técnica aporte significado a un efecto y genere emoción, los espectadores deben creer que estas metido en un lío de verdad. Eso requiere una interpretación convincente por tu parte. Te recomiendo que leas las reflexiones de Hennig Nelms sobre el guión interno (*latent script*) en *Magia y Presentación*.

Como la credibilidad es esencial en esta técnica, los juegos más indicados son aquellos que parecen requerir gran habilidad o los que se hacen en condiciones rigurosas. En tales casos, es difícil para el público imaginarse cómo el juego podría salir bien, por lo cual creerán fácilmente que no ha salido.

Algunos magos evitan los efectos de fallo aparente (*swoker effects*) por creer que los espectadores reaccionan ser las víctimas al descubrir que el mago tenía todo bajo control desde el principio. Eso implica un desconocimiento de la psicología de este tipo de efecto.

Bien es cierto que tan solo simulas tener dificultades. También es cierto que, en retrospectiva, el público se percatará intelectualmente de que así era. Pero si presentas el juego convincentemente, la gente actuará de acuerdo con sus pautas emocionales. Visto de otra manera, reaccionarán a la realidad dramática y no a lo que saben que es la realidad verdadera.

Es crucial comprender el efecto que intentas crear. No se trata de engañar al público para hacer creer que estabas en dificultades. Tienen que pensar que realmente estabas en apuros pero fuiste capaz de resolverlos mediante la magia. Si representas tu papel con una clara visión de la realidad dramática que intentas recrear, habrás generado un tremendo significado situacional sin alienar al público.

El efecto parecerá importante porque los espectadores quieren ver cómo se materializa en una situación inesperada.

Recuerda que verte pasarlo mal no es entretenido, pero crea interés y genera las condiciones para el entretenimiento. La próxima cuestión es cómo sales del problema. Si lo haces aplicando tus habilidades mágicas, haciendo algo ingenioso o imposible, el público quedará satisfecho. Mientras más desesperada parezca tu situación, más gratificante será verte triunfar.

Si tu actitud revela que tus apuros eran un engaño, es posible que los espectadores no queden complacidos. La técnica del fallo no debe ser una oportunidad para pavonearte o para hacer que los espectadores se sientan tontos. Como ocurre con los diversos temas relativos al significado instantáneo, esta técnica de significado situacional te ofrece la oportunidad de mostrar que tus poderes mágicos tienen aplicaciones prácticas.

Magia que le ocurre al espectador

Una última situación que puede aportar significado a un efecto, que de otro modo no lo tendría, se produce cuando la magia le ocurre a un espectador. No me refiero a los efectos con participación del público sino más. La participación puede ofrecer muchas ventajas tales como reforzar las conducciones. Si un espectador mezcla la baraja, todo el mundo sabrá que las cartas se mezclan de verdad. La participación del público también puede tener desventajas como ralentizar el ritmo de un efecto. Es casi seguro que el espectador tardará más en mezclar la baraja que tú, pero hay una gran diferencia entre la simple participación del espectador y el que éste sea el sujeto del efecto. Y es este último caso el que trataremos a continuación.

En la mano. Una de las maneras más comunes y eficaces de que la magia le sucede a un espectador es hacerla ocurrir en su propia mano. El ejemplo más conocido es el de las bolas de esponja. Otros serían «Cobre-Plata» en la mano del espectador, y el brillante final de Michael Skinner para «Coins Across» («Las monedas viajan») en el que la última moneda del apilado de la mano del mago y se une a las otras tres en el puño cerrado del espectador.

También hay juegos en los que una o más cartas se transforman mientras estás sujetas por el espectador o bajo su mano, por ejemplo, «Card in Hand» de Annemann, y «Be Honest, What is it?» de Fechter. En *Cardshark* publique un efecto que va un poco más lejos. Cuatro Reyes que están bajo la mano del espectador cambian de lugar con el As de Picas: no sólo cambia la identidad de las cartas sino también la cantidad. Hay también juegos en los que una carta se materializa o desaparece de un paquete que está bajo la mano del espectador.

En esos efectos, casi parece que la magia le ocurre a la mano. Cuando hago «McDonald's Aces», empleo la estrategia clásica de pedir a una chica que coloque su mano sobre el paquete de cartas lider. Entonces al hacer desaparecer cada As digo

que éstos van cambiando de lugar con las cartas que están bajo la mano de la espectadora. Muchas veces, al final, la espectadora se queda mirándose la mano con desconcierto. Allí reside la fuerza de «McDonald's Aces». En la mayoría de las reuniones de Ases la magia le ocurre a los Ases. En «McDonald's Aces» le ocurre al espectador. Los Ases son sólo el medio.

Con un poco de creatividad, es posible aplicar la fórmula de la magia en las manos a efectos que, en principio, no parecen prestarse a ella. Cuando Roger Klause hace «Twisting the Aces», el último As se voltea cara arriba mientras un espectador sujeta las cartas. Ed Marlo publicó un manejo para «Lady's Looking Glass» en el que la última fase ocurre con la baraja en manos del espectador. También en una fase de la carta ambiciosa de Daryl, la carta sube mientras la baraja está en manos del espectador.

Johnny Benzais creó una brillante rutina de carta a través de la mesa («Card Through the Table»), que luego ha sido adaptada a las monedas, en la que una carta atraviesa la mesa y cae a la mano del espectador. Jeff McBride y Juan Tamariz han desarrollado versiones de la carta ascendente que ocurren mientras el espectador sujeta la baraja. Te verás enormemente recompensado si reflexionas sobre cuales efectos de tu repertorio se pueden adaptar a esta fórmula.

Recuerda que Un Geller causó sensación por doblar cucharillas con sus poderes psíquicos; pero lo que realmente hizo hablar a la gente fue su habilidad de doblarlas mientras estaban en la mano de otra persona.

Magia invasiva. Hay otras maneras de hacer que la magia le ocurra al espectador. Una de ellas es la que llamo magia invasiva, y sucede en su persona. Por ejemplo, en mi efecto «Pickup on South Street» de *Cardsharp*, una carta elegida y firmada desaparece de la cartera del espectador; mientras la cartera está en su bolsillo, y luego aparece en mi cartera, que está en el bolsillo de otro espectador.

Otro buen ejemplo es la versión de Larry Grey de «Cards Across» («Las cartas viajan»), en la cual las cartas que viajan no se encuentran en el paquete que tiene el espectador. Tras sacarle buen partido a la premisa del mago en apuros, las cartas resultan estar en el bolsillo del espectador. Otro ejemplo es robar el reloj del espectador durante otro juego, como solía hacer Francis Carlyle, entre otros.

Estos efectos, todos con un subtexto un tanto desafiante, le ocurren al espectador en los confines de su persona, por lo que suponen una experiencia memorable. La reacción del que experimenta el efecto es siempre muy fuerte, y como los demás se identifican con él, la respuesta del público también será elocuente.

Hay que admitir que crear un efecto así representa un gran desafío técnico. Por eso hay tan pocos ejemplos en la literatura mágica. Si aceptas el desafío y lo superas serás recompensado con creces por la reacción del público.

El espectador como mago. Otro método para que la magia le ocurra al espectador consiste en que él mismo haga el juego. El ejemplo más clásico es «Fuera de este mundo» («Out of this World») de Paul Curry. El hecho de que sea el espectador mismo quien separe las cartas rojas de las negras hace de este juego un milagro.

Si fueras tú quien separara los colores, aún en condiciones imposibles, el efecto estaría lejos de ser lo que es.

Lectura de la mente. Observa que no he dicho mentalismo sino lectura de la mente. Como hemos visto, el mentalismo en todas sus formas tiene un fuerte significado sustantivo. Pero leer los pensamientos de alguien, a diferencia de otros tipos de fenómenos psíquicos, también tiene un fuerte significado situacional. Es el no va más de la magia invasiva. Que te roben el reloj no es nada comparado con que te roben los pensamientos.

Ten en cuenta que nos estamos refiriendo a efectos que crean la ilusión de lectura de la mente, no de jugar a leer la mente como suele verse tan a menudo. Por citar algunos ejemplos de mi propia especialidad, la cartomagia, tenemos «Thousand Dollar Test Card Location» de Annemann, «Tossed-Out Deck» de David Hoy y «Miracle Gimmick» de Paul Fox. Estos juegos dejan al espectador y al resto del público la impresión de que has penetrado su mente y leído su pensamiento.

T.A. Waters ha dicho que los efectos de predicción pueden ser difíciles de comunicar porque son tan asombrosos que carecen de credibilidad. También señala que, en algunos casos, el problema se puede resolver presentando el efecto, no como predicción, sino como demostración de control psíquico. En «Newspaper Test», por ejemplo, el mago puede decir que intentará imponer su fuerza de voluntad al espectador para obligarle a llegar a una determinada palabra.

He sacado esto a relucir porque la actitud de control psíquico ofrece otra ventaja más, que es hacer del espectador el sujeto del juego. El efecto se transforma en un gran ejemplo de magia invasiva cuando el mago demuestra que puede penetrar la mente del espectador e influir así en su voluntad.

La pertenencia del espectador. Cuando haces magia con un objeto con el que el espectador se sienta muy identificado, se puede lograr la sensación de que la magia le ocurre a él. No todos los juegos con objetos prestados lo consiguen. Tiene que ser algo con lo que el espectador se identifique íntimamente, por ejemplo una joya, y transformar ese objeto temporal o permanentemente.

Un buen ejemplo de lo que quiero decir son los anillos que se enlazan («Linking Finger Rings»). También en mis efectos «Signature Effect» y «Dream Cards», juego con la firma del espectador. La total identificación de una persona con su firma hace que estos efectos sean casi como hacer la magia con ella misma.

Con cualquiera de las técnicas antes descritas, al hacer que la magia le ocurra al espectador introduces en el juego un elemento humano que es precisamente lo que capta la atención y hace que tu magia se contemple con interés.

CAPÍTULO SEIS

ESTRUCTURA DRAMÁTICA

1. CAPTAR EL INTERÉS

Antes expusimos cómo en los juegos de magia se pueden distinguir una parte aburrida y una interesante. El entretenimiento mágico supone lograr que el público preste atención durante la parte aburrida para luego poder disfrutar de la interesante. Ello puede significar que la etapa tediosa tiene que ser lo más corta posible o que tienes que hacer que ocurra algo interesante en ese momento. Mas adelante, en el capítulo sobre el ritmo, exploraremos estos conceptos. Otra técnica muy eficaz es realizar algo al principio que intrigue lo suficiente a los espectadores para que estén dispuestos a aguantar la parte aburrida y lleguen así a la parte interesante. De eso hablaremos a continuación.

El planteamiento intrigante

En uno de mis efectos comencé diciendo que voy a explicar cómo ganar al blackjack. Esto garantiza una total atención. Lo que hago es emplear el significado sustantivo, como hemos visto antes, pero planteo el tema rápidamente. Siempre que vayas a hacer un efecto con fuerte significado, pon ese significado sobre la mesa de forma inmediata, incluso en la primera frase. Haz que esa frase sea llamativa y provocativa. Si el significado del efecto depende de la incertidumbre, comienza diciendo: «No sé si esto va a salir». Si el efecto parece entrañar peligro físico, comienza diciendo: «Espero que a nadie le importe ver sangre». Os aseguro que prestarán atención.

La pregunta intrigante

Es la misma idea excepto que, en este caso, la frase intrigante se formula como una pregunta. La ventaja de las preguntas es que exigen participación. Escuchan un

planteamiento es un proceso pasivo, pero si te hago una pregunta, tienes que pensar en una respuesta, ¿no? Incluso una interrogación retórica conduce al oyente a formular una respuesta en su mente, aunque no tenga que articularla. Por eso las preguntas se emplean como recurso del habla.

Las preguntas también pueden involucrar al espectador en el tema. Eugene Burger comienza un efecto de mentalismo preguntando: «Crecí en la percepción extrasensorial?». ¿No es eso mucho mejor que decir simplemente: «Les voy a hacer un test de percepción extrasensorial»? La respuesta silenciosa a esa frase podría ser: «¿Y qué?». Pero la pregunta de Burger te hace pensar en tus propias creencias al respecto. La pregunta, si lo deseas, puede ser aún más personal. Por ejemplo: «¿Has tenido alguna experiencia paranormal?».

Recuerda que lo importante es que la pregunta sea inquietante y provocativa. «¿Quieres elegir una carta?» no es el tipo de preguntas del que estamos hablando. Supongamos que vas a hacer un efecto en el que predices la carta que un espectador elegirá. Puedes preguntar a la chica que te ayuda: «Crees que es posible que yo controle tus actos sin que te des cuenta?». Eso despertará su atención.

Si comienzas formulando una pregunta, procura reaccionar a la respuesta del espectador. Eso no quiere decir que te pongas a charlar y te olvides del juego que vas a presentar, pero sí que escuches realmente la contestación. He visto magos interrogar al público y pasar a otra cosa sin que el espectador haya tenido tiempo de responder. En tales casos resulta evidente que la pregunta era sólo una estrategia y no un intento genuino de comunicación. Casi siempre las preguntas podían responderse con un sí o un no, por lo que resulta sencillo tener preparada una respuesta. Asegúrate de contestar siempre a lo que el espectador diga y no a la respuesta que esperas.

No subestimes el poder de la pregunta intrigante que, a pesar de su simplicidad, es una de las aperturas más eficaces. Observa a Andy Rooney en *Sixty Minutes*, que ha hecho una carrera basada en esta técnica. ¿Alguna vez te has preguntado por qué le ve tanta gente?

Preguntas del espectador

Mis espectadores me hacen preguntas continuamente, y lo más intrigante es que son siempre las mismas. Entre otras cosas quieren saber si los casinos hacen trampa y si a mí me permiten jugar en Las Vegas. Las prostitutas también te darán que todos sus clientes les hacen las mismas preguntas. La más común es: «¿Cómo te miente en ese negocio? Ahora que lo pienso, ésta también me la hacen a mí».

He reunido una lista de las doce preguntas que más me hacen. La lista me ha sido de gran ayuda para construir presentaciones. No voy a incluir mi lista aquí porque las preguntas que te hagan a ti dependerán del tipo de magia que hagas, de tu estilo y, sobre todo, de tu personalidad. Si eres mentalista, por ejemplo, estarás acostumbrado a que te pregunten cuándo descubriste que tenías esos poderes.

Te recomiendo que hagas tu propia lista de preguntas. Pueden ser sobre magia en general, sobre tu magia, o sobre tu relación con la magia. Pronto notarás que las mismas preguntas se repiten una y otra vez. Cuando hayas identificado las más recurrentes tendrás a tu disposición una poderosa herramienta para que tu magia sea más memorable.

Esto sucede porque muchas de esas consultas son el perfecto trampolín para algunos efectos. En otras palabras, muchas veces puedes contestar haciendo un juego. Digamos que alguien siente curiosidad por saber cuál es tu juego favorito, o cuál es el juego más difícil que haces, o cuál fue el primer juego que aprendiste. ¿No sería natural responder haciendo el juego en cuestión? No es necesario señalar que tu juego favorito puede ser cualquiera que se apetezca hacer en ese momento, ni que el más difícil sólo tiene que parecerlo. Asimismo, el primer juego que aprendiste puede ser el que creas lógicamente presentar como tal. Recuerda que estás en el mundo del espectáculo, no una audiencia ante el Gran Jurado.

Reflexiona sobre las preguntas más frecuentes de los profanos, compruebas que la mayoría pueden responderse con un juego. Lo maravilloso es que así sabrás que el público se interesará por ese juego, pues se relaciona directamente con algo que ya está en la mente del espectador. Como es una pregunta que te hacen constantemente, es probable que la respuesta interese también a los demás espectadores, no sólo al que la formuló.

Con esto no quiero decir que hagas un juego en el momento más inoportuno sólo porque alguien te haya interrogado. A veces la mejor contestación es una respuesta sencilla. Pero si ya estás actuando o si crees que hacer un juego resulta pertinente, no hay manera más eficaz de empezar que permitiendo que sea el público mismo el que capte el interés con una pregunta.

La pregunta invertida

Emplear una pregunta del espectador como trampolín para tu juego resulta tan eficaz para captar el interés que es una pena tener que esperar a que surja. Lo que se hace es no esperar. Supongamos que hay una pregunta que la gente suele hacer y que tienes un efecto para responderla. Como ya sabes que es probable que este presente en la mente de la gente, ¿por qué no introducir el efecto haciéndote tú mismo la pregunta?

A lo mejor tienes un gran juego preparado para cuando te pregunten cuál es el juego más difícil que haces. Si quieres hacerlo y nadie formula la pregunta mágica, di: «La gente siempre me pregunta cuál es el juego más difícil que hago». Y entonces lo haces.

El mentalista Lee Earle comienza un efecto diciendo: «La gente suele preguntarme, ¿si eres tan listo por qué no eres rico?». Es una maravillosa pregunta para captar el interés, porque mucha gente que haya visto a un mentalista hacer milagros se ha preguntado, si realmente es adivino, ¿por qué no ha empleado sus poderes

para acertar las quinielas o en la bolsa? Earle no espera la pregunta sino que se adelanta y se asegura la atención colectiva al efecto que da la respuesta.

Yo también empiezo un efecto diciendo. La gente suele preguntarme si me dejan jugar a las cartas en Las Vegas. Entonces presento un efecto que demuestra por qué me han vetado en las mesas de blackjack. Como la pregunta ya está en la mente de la gente, su interés por el efecto estará garantizado.

Ten presente que la verdad es absolutamente esencial para que esta técnica funcione. Cuando haces una pregunta de este tipo que ya está en la mente de los espectadores, estos se dirán: «¡Ah, precisamente eso quería saber yo!». En efecto, al usar la técnica de la pregunta invertida siempre veo cabezas asintiendo al acabar de formularla. Eso demuestra que he dado en el clavo y que prestarán atención. Pero si presentas un juego de cuerdas enunciado: «La gente siempre me pregunta Darwin, ¿cuál es la mejor manera de atar un nudo de ancla?». La reacción del público será: «¿Eh?». Recuerda, descubrí qué preguntas invertidas funcionan no tiene mayor misterio: basta con escuchar al público. Las preguntas que más te hagan serán las que captarán su interés cuando tú las formulas.

El accesorio intrigante

Hasta ahora todos los elementos para captar interés que hemos considerado tienen que ver con la charla, pero a veces se puede atraer la atención del público antes de emitir la primera palabra. Esto se hace sacando un accesorio de apariencia fascinante que les haga pensar: «¿Y eso qué es?» o «¿Qué va a hacer con eso?».

En la magia bizarra se utiliza esta estrategia constantemente. Muchos efectos comienzan con el mago mostrando un amuleto, talisman, estatuilla, o algún otro sustituto ocultista. Stephen Minch publicó un efecto de magia bizarra en el que el mago comienza sacando un frasco con un ojo humano flotando en formol. Tal comienzo garantiza la atención del público.

Aunque no hagas magia con partes del cuerpo, puedes emplear la misma técnica. Cuando hago «Card Warp» empleo mi propia idea «Card Warp Deck» de *Darwin Ortiz at the Card Table*, sacando y mostrando una baraja en la que cada carta tiene un dorso distinto: cartas de publicidad, de casino, de recuerdo, todas mezcladas. En «The Lucky Deck», del mismo libro, comienzo enseñando una baraja blanca eu zbanico, lo cual puede parecer normal a los magos pero no a los profanos. En cada caso, lo extraño de la baraja despierta la curiosidad del público por saber qué voy a hacer con ella. Si haces «Micro-Macro» de Brother Hamman, verás que te ocurre lo mismo al sacar la baraja en miniatura.

Hace años, Max Maven comercializó un efecto en el que se empleaba un par de dados sin puntos. Si presentas ese juego, te sugiero empezar por hacer rodar esos dados en la mesa antes de decir ni una palabra. Uno de los accesorios intrigantes más comunes en la magia de cerca es el armazón de un monedero. Como ocurre

con las cartas blancas o los dados sin puntos, un monedero sin tela parece un objeto tan inútil que la gente comienza a preguntarse que harás con él.

El Dr. Stanley Jaks hacía uso constante de este método para captar el interés. De hecho, todo su número de magia de cerca giraba en torno a accesorios raros y atractivos, uno nuevo al principio de cada efecto. Hoy en día, David Roth es un maestro de esta técnica. Además de emplear el marco del monedero, comienza diversos efectos mostrando cosas raras como un agujero de tela, un diapason, un arco iris de plástico o la manga de una chaqueta. Hasta su caja Oloto resulta intrigante pues la gente nunca ha visto nada parecido.

No recomiendo incorporar accesorios exóticos a juegos en los que no sirvan para un propósito. Buen es cierto que los espectadores se preguntarían qué es lo que vas a hacer con tal objeto, pero se sentirían desilusionados cuando vean que no haces nada.

Revisa tu repertorio para ver si hay efectos en los que puedas sustituir algún accesorio común por otro más intrigante. Ten en cuenta que el objeto debe adecuarse a tu personalidad. Si representas a un tabúr, un ojo flotando en un líquido no será lo más coherente. Pero quizás un lingote de oro sí lo sea. También recomiendo que construyas el efecto de tal manera que el accesorio salte a la vista lo antes posible.

El efecto introductorio

Una última técnica para captar el interés del público es hacer un juego breve que conduzca al efecto principal. El ejemplo más común es una rápida apañación de los cuatro Ases que preceda a una reunión de Ases. Martin Nash hace una extensa rutina de sandwich utilizando las dos Jotas rojas como cartas cazadoras. En vez de comenzar extendiendo la baraja para extraer las Jotas rojas, él las hace aparecer de una manera vistosa. Este breve efecto es suficiente para lograr que el público se dé cuenta de que lo que sea que vaya a hacer con esas Jotas merecerá la pena. La técnica sólo es aplicable a ciertos efectos, pero empleándola adecuadamente puede ser muy eficaz.

En conclusión, no quiero que creas que hay que comenzar todos los efectos con un elemento para captar el interés. A veces, la mejor manera puede ser diciendo: «Elija una carta». Pero sobre todo al principio de la actuación, mientras te das a conocer, el efecto introductorio puede darte una ventaja inicial. Los comienzos llamativos son un instrumento más para ese fin.

2. IR A MÁS

¿En qué consiste ir o más?

En *The Technique of Acting*, F. Cowles Strickland escribe: «Siempre hay que hacer que parezca que lo que viene es más importante y más interesante que lo que pasó...»

No siquiera no intento de mantener un mismo nivel de interés satisfará a un público. En su gran libro *Magia y Presentación*, Henning Nelms habla del mismo tema, es decir, de como la curva del interés debe subir continuamente en una actuación: «El interés del público nunca se mantiene constante. Si no lo subimos, bajará. El público solo se entretendrá mientras el interés aumenta».

Esas dos ideas merecen ser estudiadas con atención. El mensaje que conllevan es uno de los más fundamentales y profundos secretos del espectáculo. El público debe tener la sensación de progresión a lo largo de la actuación y también dentro de cada efecto. En la sección que trata sobre *El número* analizaremos cómo ir a más a lo largo de la actuación. Por ahora sólo analizaremos la forma de estructurar un efecto individual para que vaya a más.

En efectos con un solo final no es difícil tal progresión. Todo suele ir dirigido hacia ese final y el público lo percibe. Pero son los juegos de varias fases los que pueden destruirse por no lograrlo. Ejemplos de este tipo de juegos son la carta ambiciosa, «Agua y aceite», o monedas a través de la mesa, en los cuales se hace más o menos lo mismo varias veces seguidas.

Muchos juegos requieren ser presentados en varias fases. Algunos duran tan poco que el público no llega a asimilarlos del todo la primera vez. Los espectadores piensan que se les ha pillado desprevenidos y quieren otra oportunidad de presenciar el fenómeno. Por ejemplo, nunca he visto una presentación de el anillo en la vana, en la que los espectadores no hayan dicho: «¿Lo puedes repetir?». Luego están los efectos estadísticos, que si se hacen una vez no significan nada; su fuerza radica exclusivamente en la repetición. Que tú y yo juguemos a la carta mas alta y yo gane no quiere decir nada. Las probabilidades estaban equilibradas; quizás tuve suerte. Pero si lo hacemos seis veces seguidas y yo gano siempre, la cosa cambia.

Pero esa repetición, que puede ser la clave para el éxito de un efecto, también puede ser su debilidad si los espectadores perciben que están viendo lo mismo una y otra vez. Cuando tengan la sensación de que el tren se ha quedado parado en la estación, pierden el interés.

Tu objetivo consiste en dar la sensación de que cada repetición es más interesante que la anterior, lo mismo, pero diferente.

Una excepción son aquellos efectos en los que el fenómeno es tan asombroso que incluso una repetición exacta basta para causar la sensación de progresión. La exhibición del fenómeno no cambia, pero la apreciación del público va en aumento.

Lo ideal suele ser repetirlo tres veces. En la primera, el público piensa «¿Habré visto lo que vi? Se me debe haber escapado algo». En la segunda: «No, realmente vi lo que vi, pero, ¡es imposible!». Y en la tercera: «No importa cuantas veces lo haga. Nunca lo comprenderé».

Un perfecto ejemplo es «Open Travellers» de Larry Jennings, en el que se hace lo mismo tres veces y el público se entusiasma cada vez más. Pero aún con el fenómeno mas milagroso, más de tres repeticiones idénticas causarían la disminución del interés.

Una técnica eficaz es introducir una condición más restrictiva tras la tercera repetición, como ocurre en el juego de las once cartas («The Eleven-Card Trick») de Edward Victor. Las tres primeras fases son idénticas. El mago cuenta las cartas antes de hacer el juego otra vez y siempre tiene una menos de las que debería. Si repitiera el mismo la cuarta vez, el interés disminuiría. Entonces el mago introduce una nueva condición pidiendo al espectador que cuente el mismo las cartas, y así así hay una menos de las que debería haber. Ese nuevo aliciente genera interés por el resto de la rutina.

Si encuentras la manera de que cada repetición parezca más imposible que la anterior, verás que, efectivamente, lo puedes repetir muchas más veces. Cuando puedas, observa a Daryl hacer la carta ambiciosa. La carta sube más de una docena de veces, pero la curva del interés nunca desciende. Si ejecutara exactamente las mismas acciones, el interés del público disminuiría en la cuarta repetición, si no antes.

Pocos efectos de varias fases son tan fuertes en cada repetición como «Open Travellers». Muchos requerirán que impartas la sensación de progresión haciendo que, de alguna manera, cada fase parezca más interesante que la anterior. Veamos a continuación los diversos recursos para lograrlo.

Juegos que van a más por sí solos

Reforzando las condiciones. La manera más común, y generalmente la más versátil, de ir a más es presentando cada fase de un juego en condiciones más rigurosas. «Mexican Poker», de *Dennis Ortiz at the Card Table*, es un juego estadístico. Simplemente juego al poquer con el espectador y gano. Para que sea asombroso es preciso repetirlo varias veces. Por eso se juegan cinco manos seguidas. Si siguiera el mismo procedimiento en cada mano, el público perdería interés, aún cuando yo gano todas las veces aparentemente en igualdad de condiciones. Por lo tanto he estructurado la rutina para que las condiciones parezcan cada vez más rigurosas. En cada repetición doy al espectador más control sobre el modo en que las cartas se mezclan y se reparten, y aún así gano.

Otro ejemplo es la versión de la carta ambiciosa de Daryl. Las primeras veces introduce la carta por el centro y la carta sube. Luego hace lo mismo en un paquete de pocas cartas. Para el público son condiciones más restrictivas porque parece haber menos margen para una acción secreta. Entonces entrega la baraja a un espectador para que la sujete mientras él inserta la carta. Esto, evidentemente, restringe aún más las posibilidades de efectuar maniobras secretas. La carta, sin embargo, vuelve a subir. Finalmente ata la baraja con una cuerda, lo cual parece eliminar toda posibilidad de manipulación. Y así así inserta la carta por el centro y la carta sube. Como en el ejemplo anterior, el juego se va haciendo más y más imposible.

Una de las razones por las que «Ambitious Classic» de Larry Jennings es tan buen juego es que la progresión está incorporada a su estructura. Comienzas con un pa-

quete de cinco cartas y haces una secuencia de carta ambiciosa. Quitas una carta y lo vuelves a hacer. Después de cada fase retiras una carta. La gente cree que con menos cartas es más fácil pillarte. Pero les engañas una y otra vez, aun cuando sólo te queda una carta. Lo mismo ocurre en las versiones de «Homage Card» de Braue y Jennings.

Ir a más reforzando las condiciones es algo tan natural que el público lo busca en intuitivamente aunque tú no lo ofrezcas. Puedes comprobarlo con un simple experimento. Haz una rutina de carta ambiciosa para tu grupo de profanos. Haz todas las fases iguales, por ejemplo con el salto. Verás que al llegar a la tercera fase alguien preguntará si puede ver la cara de la carta antes de que la insertes en la baraja. Si accedes a la petición, luego alguien te pedirá que le dejes introducir la carta él mismo, y así hasta el final. En cada fase, la gente querrá imponer condiciones cada vez más estrictas.

Claro está que, aparte del experimento, nunca se debe permitir que se desarrolle ese tipo de situación. No dejes que el público controle tu actuación. Si no ofreces progresión, el público no tardará en exigirla, y tarde o temprano te impondrán condiciones que no puedas cumplir. Lo que hay que hacer es adelantarse. Estructura tu efecto multifásico de manera que seas tu mismo quien imponga las condiciones.

Expandiendo el ámbito. Una vez vi a Pat Hazel presentar una gran versión de «Paper Balls Over the Head» (las bolas de papel) de Slydini con monedas. Lo hizo cuatro o cinco veces manteniendo cautivo al público porque cada vez usaba una moneda más grande. Al llegar a la última fase la moneda tenía al menos treinta centímetros de diámetro. Si hubiera usado la misma moneda, la diversión generada por ver al espectador engañado una y otra vez por la misma estrategia, se habría evaporado rápidamente. Con las monedas cada vez más grandes la rutina iba a más por expansión del ámbito.

Pero esta entretenida rutina podría resultar enormemente aburrida con un pequeño cambio: invirtiendo el orden de las partes. Si Hazel hubiera empezado con la moneda de treinta centímetros y hubiera ido cambiando a monedas más pequeñas, habríamos perdido a su público antes de terminar el juego. Al percatarse de que el tren andaba hacia atrás, se habrían bajado en la estación siguiente.

En *Durven Ortiz at the Card Table* publiqué una fuerte rutina de juego llamada «The Ultimate Card Shark», que consta de siete fases y es un perfecto ejemplo de cómo ampliar el ámbito del efecto mientras se desarrolla. En aquel libro señalaba que la rutina iba a más, pasando del control de una carta, al control de cuatro cartas, luego de veinte y, finalmente, el control de las cincuenta y dos cartas de la baraja.

Otro buen ejemplo es «That's Ridiculous» de Paul Gertner, en el que hace aparecer varias monedas y cada moneda que aparece es mayor que la anterior.

La diferencia entre reforzar las condiciones y expandir el ámbito se ilustra muy bien con una analogía. Supongamos que voy a dar una exhibición de levantamiento de pesas. Voy a hacer tres levantamientos, cada uno más impresionante que el anterior. Primero podría, por ejemplo, levantar una pesa de cien kilos de cualquier manera.

Entonces lo hago con la misma pesa pero sin mover los pies de su sitio, que es mucho más difícil pues no puedo valerme de la merced. Finalmente levanto la pesa de cien kilos con una sola mano. Cada vez levanto el mismo peso pero en condiciones progresivamente más difíciles.

Sepongamos ahora que levanto cien kilos, después levanto ciento cincuenta de la misma manera, y finalmente doscientos kilos también de la misma manera. Las condiciones son las mismas pero el ámbito va creciendo.

En la magia ambas fórmulas servirán para mantener el interés del público, aunque algunos efectos se adaptarán más a una que a otra.

Ir a más de manera artificial

Tanto reforzar las condiciones como ampliar el ámbito para aumentar el interés, dependen de variar el método de una fase a la otra, lo cual en algunas rutinas no se puede hacer, pues solo dispones de un buen método y tienes que emplearlo obligatoriamente. Pero crear la sensación de ir a más es tan importante que, si el método no te permite lograrlo, tienes que hacerlo artificialmente.

Reservando condiciones. En mi rutina de «Agua y aceites», la segunda fase es más impresionante que la primera porque muestro la cara de cada carta al darla sobre el montón combinado de rojas y negras. Como estoy empleando el mismo método y manejo en ambas fases, también podría mostrar las caras en la primera fase, pero no lo hago. A este concepto lo llamo conservación, pues consiste en conservar parte de la fuerza para el final.

Juan Tamara hace lo mismo en un efecto de localización en tres fases. La primera vez, sujeta la baraja en posición de dar mientras pide a un espectador que mire una carta. Tras localizar la carta ofrece repetirlo pero señala que sujetará la baraja sólo por la esquina inferior, entre el índice y el pulgar, mientras el espectador mira la carta. Tras localizar también esa carta ofrece repetirlo una vez más, permitiendo al espectador tomar la baraja en sus manos para mirar la carta. Como siempre emplea el mismo método, Tamara podría dejar que el espectador sujetase la baraja en sus manos en las tres ocasiones. Las tres localizaciones seguirían siendo asombrosas, pero lo serían por igual. El público percibiría que el tren se queda parado.

Si no puedes efectuar cada fase más fuerte que la anterior, quizás tengas que hacerlo al revés; cada fase más débil que la siguiente. Observa la última fase y piensa cómo puedes reducir el efecto de cada fase anterior reservándote algunos aspectos convincentes del método. Ve revelando esos elementos paso a paso hasta que en la última fase exhibas todo el poder del método. Es como un general que no revela todo el poder de su tropa en la primera batalla sino que se guarda unas reservas y las va añadiendo poco a poco.

Aumentando las apuestas. Hace unos años, Peter Kane sacó al mercado un mágico juego llamado «Kane's Variant» en el que apuestas con el espectador y le ganas

Como nunca puedes perder, Kane recomienda apostar una cantidad de dinero para aumentar el interés, lo cual demuestra que no es sólo suerte. Aparte de eso, las tres fases son iguales.

En este caso, puedes generar artificialmente la progresión con el solo hecho de aumentar la apuesta. Puedes, por ejemplo, apostar veinte dólares la primera vez, luego cincuenta, y finalmente cien dólares en la última partida. Así la rutina irá a más. El efecto es siempre el mismo pero la intensidad aumenta, y con ella el interés del público. Esta idea es aplicable a cualquier efecto de varias fases que incluya un elemento de riesgo.

Acelerando el ritmo. Otra manera artificial de crear progresión es acelerar el ritmo gradualmente. Si efectúas cada fase a un ritmo un poco más acelerado que la anterior, el público percibirá un aumento de intensidad aunque las fases sean iguales. Esto funciona mejor en efectos de fases breves.

Es interesante observar que a veces se puede crear esa necesaria sensación de ir a más ejecutando cada fase más lenta y claramente que la anterior. En su brillante rutina de «Agua y aceite» de seis fases, René Lavand va a más haciendo cada fase más lenta que la anterior, lo cual proporciona al efecto el tema de su charla.

3. SORPRESA Y SUSPENSE

«En otras palabras, volvemos a nuestras alternativas habituales: ¿Queremos suspense o sorpresa?»

Alfred Hitchcock

Empleando una terminología a veces vinculada a las historias cortas, los efectos mágicos se pueden clasificar en dos categorías, revelatorios y confirmatorios. El efecto revelatorio es aquel que acaba de una manera inesperada, como las numerosas versiones de la baraja que cambia de color. El efecto confirmatorio es aquel que acaba exactamente como se espera. Algunos ejemplos conocidos de este tipo de efecto son «Wild Card», «The Homing Card» y «Jazz Aces». Estos dos tipos de efectos reflejan las herramientas más poderosas de las que disponemos: sorpresa y suspense.

A. Sorpresa

«Esto no quiere decir que no habrá sorpresas dramáticas, sólo que no debe haber sorpresas que, al develarse, no sean totalmente lógicas para el público»

Nash & Oakley, *The Screenwriter's Handbook*

Hay pocas cosas en la magia tan fuertes como un final realmente sorprendente. Cualquiera que haga magia estará encantado de descubrirlo muy pronto.

En consecuencia, existe la tendencia a utilizar este arma indiscriminadamente. En las páginas siguientes nos referiremos al uso y abuso de la sorpresa como instrumento dramático.

Hay dos maneras de incorporar la sorpresa al final de un efecto. La primera es ofrecer un final distinto del que el público ha sido condicionado a esperar. El segundo es ofrecer un final adicional después del final esperado.

Finales inesperados

El giro de ciento ochenta grados. Al hablar de juegos con final inesperado, me refiero a aquellos que acaban de una manera totalmente distinta a la que esperan los espectadores. Hay dos estrategias comunes para lograrlo. La primera es lo que llamo «el giro de ciento ochenta grados»: en el último momento, la acción del efecto cambia de rumbo. Un perfecto ejemplo es la premisa de «The O'Henry Aces». El efecto comienza como una reunión de Ases al estilo clásico. El primer As se une al As líder. El segundo también. El público, naturalmente espera que ocurra lo mismo con el tercero. Pero, de repente, la dirección se invierte. El tercer As se queda en su sitio y los otros del paquete líder se le unen.

En la rutina de David Roth con la caja Okito, cuatro medios dólares viajan, uno a uno, de la mano del mago a la cajita. Cuando el público espera la llegada de la cuarta moneda, las tres que están en la cajita se unen a la que está en la mano del mago.

Otro ejemplo de esta estrategia, conocido por muchos magos, es «Reverse Assembly» de Paul Gertner. Se colocan cuatro monedas en las esquinas de un cuadrado imaginario y se cubre cada una con una carta. La segunda se une a la primera, luego la tercera se une a las dos primeras y, cuando el público está preparado para que la cuarta se una a las tres primeras, todas las monedas vuelven a sus posiciones originales y todo queda como estaba al principio.

La inversión. Otro método generalizado para lograr finales inesperados es lo que llamo inversión. Se trata de invertir los papeles de los accesorios. Por ejemplo, al final de la rutina con «La caja O-Konto», el público espera que las monedas atraviesen la mano y que la caja vacía quede sobre ella. Pero entonces es la caja la que atraviesa la mano, dejando las cuatro monedas apiladas en el dorso de la mano.

En ese mismo estilo, una vez vi una versión de «Travellers» de Vernon en la que el mago insertaba los cuatro Ases en diferentes partes de la baraja. Entonces se sacaba el primer As de un bolsillo, el segundo de otro y el tercero de otro. Pero al meter la mano en el cuarto bolsillo, en vez de sacar el último As, que es lo que el público esperaba, sacaba la baraja entera. Moi traba que en la mano en la que hacía un momento estaba la baraja, había sólo una carta: el cuarto As. A lo largo del efecto los papeles de los accesorios han sido: la baraja se queda, los Ases se van. Pero al final, el As se quedó y la baraja se fue.

También en el juego bien llamado «Inversion» de James Louis, el mago hace que la carta elegida se voltee cara arriba en la baraja. Cuando lo intenta de nuevo, toda la baraja se vuelve cara arriba excepto la carta en cuestión. Mi ejemplo favorito de esta estratagemma es mi juego «Through the Table», en el que tras perder una carta elegida en la baraja, coloco la carta en la mesa y pido al espectador que ponga sobre ella. La carta elegida atraviesa la mesa, pero cuando ofrezco repetidamente el efecto, la baraja entera atraviesa la mesa, excepto la carta elegida.

Criterio para los finales inesperados. Es difícil encontrar buenos juegos de este tipo, pues el elemento sorpresa por sí sólo no asegura el éxito. Para que tal efecto pueda funcionar hay que satisfacer dos criterios. Primero, el final sorpresa debe ser más fuerte que el final esperado. Aunque parece evidente, he visto a muchos magos violar esta regla.

Has prometido una cosa al público y le has dado otra. Esa otra cosa tiene que ser más satisfactoria que la promesa para evitar la desilusión. La premisa de «The O Henry Aces» cumple este requisito porque promete que un As va a viajar al final, pero va mucho más allá haciendo viajar tres Ases. Igualmente, en «Through the Table», el que la baraja entera atraviese la mesa es más impresionante que si lo hiciera una sola carta.

Muchos magos se equivocan al dejarse guiar por las reacciones de otros colegas. A los públicos de magos les aburren tanto las premisas clásicas que reaccionan mejor a cualquier final inesperado, aún cuando sea más débil que el final tradicional. Por suerte el público profano no sufre de esta adulterada actitud.

En realidad, no es difícil sorprender a un público si es sólo eso lo que quieres lograr. Basta con hacer algo que no tenga sentido, algo que nadie pueda prever. Esto ocurre a menudo en las películas de terror malas, que producen sustos a costa de la lógica. También sucede en las malas historias de misterio en las que el autor se asegura de que nadie adivinará la identidad del asesino pensando como culpable a alguien que no tiene nada que ver y sin una verdadera razón para cometer el crimen. Lo mismo suele ocurrir en la mala magia.

Así llegamos a un segundo requisito para los finales inesperados: el final, aunque sea inesperado, debe ser lógico, incluso casi inevitable, cuando los espectadores recapitulan lo que han visto. Hablando de historias cortas, Rust Hills llama a esto la inevitabilidad de la retrospectiva. Para que la sorpresa sea satisfactoria, el público debe quedarse con la sensación: «No lo vi venir pero, claro, si lo pensas tiene sentido».

Esto significa que el final sorpresa, aunque sea diferente de lo prometido, debe tener una relación lógica, lo cual también supone que el mago debe condicionar cuidadosamente el final sorpresa. El condicionamiento es otra técnica del cine y de la ficción que es importante para la magia de cerca. Rust Hills lo describe así: «Consiste en preparar de antemano al público para sucesos que ocurran más tarde, a menudo de maneras que no serán comprendidas hasta el final».

En *Durand Ortiz at the Card Table* publiqué una versión de «The O Henry Aces» llamada «Hitchcock Aces». Al principio me dirijo al espectador que me ayuda y le digo: «Voy a intentar que estos Ases viajen uno a uno invisiblemente hasta que los cuatro se reúnan en un montón. Recuerda mis palabras, son cuatro Ases en un montón y es una promesa». Esta última frase se pronuncia de una manera muy ceremoniosa, lo cual causa algunas risas pero al mismo tiempo garantiza que el público la recuerde. Más tarde, al revelar el sorprendente final, digo: «Y si levantas la mano verás que he cumplido mi palabra: los cuatro Ases en un montón».

Remates

Otra manera de introducir un elemento sorpresa es un efecto mágico en añadiendo un segundo final, a lo cual podemos llamar remate (*hooker*). La gran popularidad de los finales con remate en la magia de hoy en día, son en gran parte un resultado del impacto causado por Derek Dingle en la magia de cerca en los últimos veinte años. Aunque Derek no inventó este tipo de final, utilizó el concepto con tanta frecuencia y con tan buenos resultados para otros magos, que la magia de cerca ha cambiado desde entonces.

Como ocurre con tantas tendencias en la magia, los que se limitan a imitar a ciegos, han abusado de esta técnica. El resultado se puede ver en aquellos que parecen incapaces de acabar un juego de magia de cerca sin hacer aparecer un objeto grande incongruente, o de terminar un juego de monedas sin sacar la moneda gigante, o acabar un juego de cartas sin que la baraja cambie de color. Incluso juegos de paquetes en los que no interviene la baraja a veces acaban con el cambio de color de la baraja.

Criterio para los finales con remate. Como todo lo demás en la magia, los remates son sólo eficaces si se usan con inteligencia. Las dos reglas a tener en cuenta a la hora de evaluar el mérito de un remate final son esencialmente los mismos que para los finales inesperados. Primero, el remate debe ser más fuerte que el final básico del juego. Es una simple aplicación de la regla más fundamental de la estructura dramática, que es la de ir a más, como ya hemos mencionado. Un remate final que sea más débil que el final precedente debilitará el efecto en vez de reforzarlo. La palabra técnica para esa situación es anticlimax, y ha de evitarse a toda costa.

La segunda regla es que el remate final debe estar relacionado temáticamente con el efecto básico. El público siempre debe poder seguir un hilo que une de manera lógica lo que está ocurriendo con lo anterior. Sin ello desorientarás a los espectadores en vez de asombrarles. Procura que tu charla conduzca al público por ese hilo. Aun así la charla debe estar basada en una conexión conceptual real. Un simple juego de palabras o un pequeño gag no bastan para relacionar un remate irrelevante con el efecto.

Sin una conexión temática entre efecto y remate, al juego le faltará unidad, que es un elemento esencial del arte. No entraremos en la complicada cuestión de si la

maga es un arte. Por ahora observemos que la unidad es algo que la gente persigue instintivamente en todas las formas de entretenimiento. Cuando falta, el público queda insatisfecho.

Como señala Gary Provost en *Make Your Words Work*, el problema con la vida es que es un caos. No hay razón aparente que la justifique, es simplemente una colección arbitraria de experiencias. Pero la mente humana persigue el orden. Precisamente por eso, cuando leemos un libro, vemos una película u obra de teatro, escuchamos una canción o un chiste o vemos un juego de magia, queremos que tenga la última cosa que falta en la vida real: sentido. Queremos que todos los elementos se relacionen entre sí de una manera lógica, que guarden una coherencia. Como dice Anthony Storr en *Mind and the Mind*: «Todo aquello que alivie nuestro disgusto por estar rodeados del caos, nos produce placer». Esto puede parecer una teoría ajena a la realidad, pero la experiencia universal de los artistas a lo largo de la historia lo demuestran.

Muchos remates violan este necesario sentido de unidad. A veces parece que el mago ha tomado trozos de juegos distintos y los ha reunido al azar, lo cual suele ser cierto. Un remate solo funcionará cuando se relacione temáticamente a todo lo que le precede, cuando todo el juego, incluyendo el remate, tenga teniendo unidad. La técnica del condicionamiento también puede ser útil aquí. En otro juego de *Duques* *Orin at the Card Table*, «Deja Vu Jokers», mi efecto tipo reunión de Ases con remate, una vez que los cuatro Comodines se han reunido en el paquete líder, se muestra inmediatamente que han vuelto a sus paquetes originales. Al principio explico que el verdadero secreto de mis juegos de cartas es que son sólo ilusiones psicológicas, que en realidad sólo suceden en nuestra mente. Este críptico enunciado condiciona perfectamente el final.

A medida que la reunión de Comodines avanza, recuerdo una y otra vez al público que se trata sólo de una ilusión; ofreciendo así mayor condicionamiento justo antes de revelar el remate, digo: «Entonces, como ven, la ilusión es que los cuatro Comodines se han reunido en un paquete, de acuerdo con lo prometido. Pero la realidad, es que nada de esto ha ocurrido... excepto en vuestra mente». Al pronunciar esas últimas palabras, volteo los cuatro paquetes para mostrar que cada uno contiene un Comodín, como al principio.

Claro está que, a pesar del condicionamiento, el público nunca espera el final sorpresa. Pero cuando llega se hace evidente que, dada la premisa establecida al principio, no podría haber un final más lógico. Pero eso sólo sucede una vez que termina el juego y el espectador hace retrospectiva de lo que ha pasado.

Algunos ejemplos. Para aclarar un poco más los dos principios claves pertinentes al remate, veamos un ejemplo que viola estos principios y luego otro que los cumple. Hace un par de años leí una variante de «Open Travellers» en la que la única contribución del autor era el siguiente remate. Cuando el mago acaba de hacer este juego con los cuatro Ases, los vuelve cara arriba mostrando que se han

transformado en los cuatro *Reyes*. Aunque converti cuatro Ases en cuatro *Reyes* es un respetable efecto mágico, empalidece al compararse con el efecto de empalmar cartas de manera tal que se hagan invisibles. Entonces el remate no es más que un antichimas.

Es más, el efecto «Open Travellers» trata de empalmar cartas y, en un sentido más amplio, de cartas que viajan de un lugar a otro. ¿Que tiene que ver entonces convertir los Ases en Reyes? No es necesario probado demasiadas veces ante público para ver que el remate debilita el efecto. Si alguien encuentra que este remate mejora el juego, es porque debe haber hecho el efecto básico tan mal que la transformación le salva del desastre total.

Por el contrario, «Roll-Over Aces», uno de los juegos que propulsaron la locura de los remates, es uno de los mejores. El efecto consiste en que se pierden cuatro Ases en la baraja y que las cartas se mezclan cara arriba y cara abajo. Entonces se voltean varias veces la baraja dejando caer cuatro paquetes, con un As en la cara de cada uno. Se muestra que el resto de las cartas están todas cara abajo. Finalmente, se extiende cada uno de los paquetes que tienen Ases en su cara para revelar que cada uno es una escalera real.

Una vez presente una conversación entre un joven cartomago y una leyenda viviente de la magia. El joven cartomago, amago mío, era muy hábil con las cartas. Cuando le pidieron que hiciera algo decidió hacer «Roll-Over Aces». En cuanto acabó, el mago legendario empezó a criticar al joven por hacer un juego tan horrible. La esencia de la crítica era que el efecto debió atar con la aparición de los Ases, ya que el efecto puro de la revelación de Ases fue arruinado por la aparición de las escaleras reales, que nada tenían que ver con el efecto principal.

El comentario que suele escucharse de que el remate en «Roll-Over Aces» es irrelevante al efecto principal está totalmente equivocado. La premisa de la primera parte de este juego es que el mago demuestra su habilidad para encontrar los cuatro Ases al mezclar las cartas. Es una habilidad que sólo importa cuando se observa en el contexto de los juegos de cartas, particularmente del póquer. Si encontrar los Ases al mezclar es útil en el póquer, encontrar cuatro escaleras reales es aún más útil. Claro que el mago debe invocar el marco de referencia del póquer desde el principio para preparar el final.

En un sentido más amplio, el tema de «Roll-Over Aces» es convertir el caos en orden. La baraja se lleva al caos al mezclar cartas cara arriba con cartas cara abajo, y de ese caos el mago es capaz de lograr un grado de orden asombroso. El primer nivel es la aparición de los cuatro Ases. El hecho de que el resto de las cartas estén entoucei cara abajo revela un nivel mayor de orden. El que las cartas estén organizadas en escaleras reales (los palos separados y las cartas en orden numérico) revela un nivel aún más profundo e impresionante.

Observa también que el remate en «Roll-Over Aces» es más fuerte que el primer final, satisfiriendo así nuestro segundo requisito. Quien no sea capaz de constan-

car la aparición de cuatro escaleras reales como una hazaña más impresionante que la aparición de los cuatro Ases, tiene sin duda problemas de presentación.

Ahora bien, hay un punto en la presentación que requiere especial cuidado. Tras la aparición de los Ases y antes de la revelación de las escaleras reales, se muestra que las cartas restantes se han vuelto cara abajo. Este elemento de «Triunfo» es descabido estéticamente, pero la revelación no es tan fuerte como la aparición de los Ases. Si se presenta como un efecto importante, el «Triunfo» irá a menos. Por ello yo revelo las cartas cara abajo rápidamente y sin demasiado énfasis, en otras palabras, dejándolo caer. Así el extender las cartas cara abajo queda más bien como un detalle y no como clímax adicional. Los Ases y las escaleras reales son los verdaderos finales, el segundo más fuerte que el primero, como dictan los cánones teatrales.

Un juego interesante para analizar en este sentido es probablemente el más antiguo y el más popular remate en toda la magia de cerca: las cargas finales al concluir el juego de los cubiletes. La eficacia de este final está demostrada por el hecho de que es utilizado por todos los que hacen el juego de los cubiletes, aún los tradicionalistas que nunca se cansan de criticar la tendencia moderna de armar efectos clásicos con nuevos finales, siempre acaban este juego con el remate de las cargas finales.

Si lo pensamos, la aparición final no tiene nada que ver con la premisa del juego. El efecto termina con la aparición de cosas que no han participado en el efecto básico. A esto se añade que no es un juego de apariciones sino de transposiciones. Las bolas viajan de un lugar a otro (de la mano al cubilete o de un cubilete a otro). En la parte principal del efecto no hay apariciones de bolas. Estas se desplazan de un lugar a otro pero nunca se multiplican. Aún así, en el remate final se abandona la premisa de las transposiciones en favor de las apariciones, en las cuales las cargas finales producidas poco se parecen a las bolitas empleadas a lo largo del efecto; de hecho, en muchas rutinas las cargas finales no son ni siquiera bolas sino lunones y otros objetos incongruentes. Es más, el final más fuerte posible es la aparición de pollitos vivos.

Creo que el éxito de las cargas finales nos dice algo sobre la manera en que el público realmente percibe el juego de los cubiletes, lo cual puede sorprender a muchos magos. Aunque el juego se presenta como un efecto de transposición y es normalmente aceptado por el público en esos términos, sospecho que, a nivel emocional, el público suplente lo percibe como un juego en que las bolas aparecen inesperadamente bajo los cubiletes.

Si el juego es percibido básicamente como un asunto de encontrar cosas bajo los cubiletes que se supone no están allí, entonces que esas cosas sean más grandes puede resultar, a ojos del público, un final sorprendente pero lógico.

Remates y públicos de magos. Todo el asunto de los remates queda enturbado por el hecho de que son tan eficaces al actuar para otros magos. Podríamos decir, incluso, que la popularidad de los remates se debe enteramente a lo bien que fun-

exonan para públicos de magos. La magia para magos es la fuerza dominante en la magia hoy en día y es por tanto la causa de muchas de las tendencias que surgen.

Los públicos de magos han sido tan expuestos a los efectos clásicos que incluso excelentes ejecuciones de «Twisting the Aces», «All Backs», o «Sympathetic Coins» les pueden dejar indiferentes. Una común manera de revitalizar estos clásicos para públicos de magos es la introducción de un remate como hacer cambiar las cartas de color o que las monedas aumenten de tamaño.

Pero si te dejas llevar por la reacción de los públicos de magos, te estarás confundiendo en una de dos cosas. Primero, hemos visto que para que el remate sea eficaz debe ser más fuerte que el efecto básico. Pero con un público de magos, un remate débil puede resultar más fuerte que el efecto básico porque, por haber visto tanto este último, los magos han perdido la capacidad de apreciar lo fuerte que resulta. Si haces el mismo efecto para un público profano, el efecto básico puede ser tan fuerte que el remate, por comparación, irá a menos.

El segundo punto a tener en cuenta es que el remate no debe conseguirse a costa del efecto básico. Por ejemplo, para incorporar un cambio de color de la baraja al final de «Todo dorsos», el manejo del juego tendría que ser menos convincente. Esto quizás no importe con públicos de magos porque no están prestando mucha atención al juego básico, por haberlo visto tantas veces; sólo se despiertan cuando llega el final con el cambio de color. Con público profano, debilitar el efecto básico para lograr un remate es mal negocio, muchas veces logras el impacto más fuerte posible presentando la versión más eficaz y convincente del efecto básico, aunque esto te impida emplear tu remate favorito.

La moraleja aquí, como en todo, es que los magos son generalmente menos perceptivos que los profanos, y no son una fuente fiable de lo que constituye la buena magia.

Manejo del segundo final. Un elemento importante en relación a los remates es el que sacó a la luz Mike Rogers en sus notas de conferencia *Opinions*. «Los efectos con un segundo final, o remates, ofenden al espectador». El espectador obtiene, presta atención, y muestra su apreciación por aquello que cree que es el final del efecto. Entonces le disparan otro final y le hacen sentir tonto por haber creído que el juego había acabado».

Aunque estoy en total desacuerdo con la conclusión de Rogers, su comentario señala un problema potencial que debe ser tomado en cuenta por quien desee presentar un efecto con remate. La misma noción estaba en una frase que le oí decir a Penn Jillette, de Penn and Teller. Él estaba haciendo malabarismo con varios objetos, preparándose para una difícil proeza. El malabarismo preliminar era bastante impresionante por sí sólo y el público comenzó a aplaudir y él respondió: «No aplaudan todavía, se sentirán estúpidos cuando vean lo que voy a hacer».

El problema en este caso no son los remates sino una presentación que induce a los espectadores a creer que el juego ha acabado y después les cae el remate encima.

El manejo correcto de esa situación es dejar que los espectadores asimilen el final básico, entonces antes de que puedan aplaudir, golpearles con el remate. Con públicos reducidos, en situaciones en las que la gente no aplaude, el principio es el mismo. El remate debe revelarse después de que asimilen el primer final pero antes de que empiecen a reclinarse en sus asientos, a relajarse, y a pensar en lo bueno que fue el juego. Es una cuestión de timing, que requiere sensibilidad a la reacción del público y que sólo se desarrolla con la experiencia. Pero si se permite que la gente vea el efecto entero antes de que lleguen mentalmente a la conclusión de que ha acabado, los remates no tendrán ese elemento ofensivo.

¿Cuánta sorpresa es buena?

«Una sorpresa tras otra pronto se vuelve... poco sorprendente»

S. H. Sharpe

Plantada la pertinencia de los finales sorpresa en diversas situaciones, concluyo apuntando un tema igualmente importante: «Con qué frecuencia se deben usar los finales sorpresa? Como dije al principio, la sorpresa bien utilizada puede tener un impacto tremendo, pero tendemos a creer que si algo es muy eficaz hay que usarlo siempre que se presente la ocasión.

Muchos recursos teatrales funcionan en proporción inversa a la frecuencia con que se utilizan. Algunos magos parecen creer que tienen que terminar todo efecto con un final inesperado. Después de un par de jugos, el público deduce la secuencia y sabe que cada efecto va a tener algo imprevisto al final. A partir de allí, su única preocupación es intentar adivinar la sorpresa. Incluso les puedes escuchar comentar entre ellos. Así que se pierde casi toda la magia pues la actuación degenera en un juego en el que el público trata de adelantarse al mago.

Un final sorpresa deja de serlo en el momento en que el público se percata de que se avecina una sorpresa, aun cuando no sepan cuál. Como las especias fuertes, los finales sorpresa en la magia deben dosificarse para dar mejor resultado. Elige cuidadosamente dónde colocarlos; un par de finales inesperados en una actuación de veinte minutos pueden evocar una tremenda respuesta emocional. Mas de eso puede ir en tu contra.

B. Suspense

«El suspense es la manera más eficaz de mantener la atención del público»

Alfred Hitchcock

«El arte de crear suspense es también el arte de involucrar al público»

François Truffaut

¿Qué es el suspense?

Cuando un crítico dice que un libro es imposible de soltar o que capta al lector desde la primera página hasta la última, está hablando irrevocablemente de una novela de suspense. Una buena novela o película de suspense te conduce a lo largo de la historia y te mantiene enganchado hasta el final. Es claramente algo que todo mago quisiera lograr.

Antes dije que uno de los dos objetivos principales de la presentación es mantener el interés del público hasta el final. No hay técnica dramática que lo consiga con mayor eficacia que el suspense, que es el elemento dramático más importante en la magia.

He resumido la esencia del buen suspense en la magia en la fórmula del suspense de Darwin: *Haz que les importe, y luego hazles esperar*. Es así de simple, pero, para poder apreciar plenamente el concepto y la manera de aplicarlo, se requiere un profundo análisis. Como nunca he encontrado una definición de suspense que funcionara bien, he formulado la mía propia: El suspense es la tensión desarrollada a lo largo del tiempo por la curiosidad, incertidumbre, o anticipación respecto a la consecución del resultado deseado. De esta definición podemos aprender varias lecciones. Primero, que hay tres tipos de suspense: curiosidad, incertidumbre y anticipación.

En este sentido he seguido el análisis de Rust Hills. Primero, hay misterio que evoca curiosidad en el lector. Segundo, hay conflicto que evoca incertidumbre en cuanto al resultado. Tercero, y más importante, hay tensión que evoca la anticipación. Lo primero se resuelve con algún tipo de explicación; lo segundo se resuelve mediante alguna decisión; lo tercero se resuelve mediante algún tipo de resolución. Demos un vistazo a cada una de estas formas de suspense y su aplicación a la magia.

Misterio-curiosidad

Las novelas de misterio de los años treinta solían crear el suspense enfrentando al lector a una serie de datos que parecían describir una imposibilidad. Por ejemplo, Clayton Rawson, autor de historias de detectives y mago aficionado, se especializó en novelas en las que se encontraba un hombre asesinado en una habitación que estaba cerrada desde el interior. No parecía haber manera de que el culpable escapara. La curiosidad del lector le enganchaba para seguir leyendo y enterarse de cómo pudo eso haber ocurrido.

En vez de ofrecer respuestas, la novela amontona nuevas imposibilidades, acertijos y misterios, aumentando la curiosidad del lector. Su deseo de obtener respuestas crece, que es otra manera de decir que el suspense va a más, lo cual le mantiene pasando las páginas. Finalmente, en las últimas páginas, el detective reúne a todos los sospechosos en una habitación y explica, no sólo quién lo hizo sino también cómo lo hizo, atando limpiamente todos los cabos sueltos. En una buena novela de este tipo la solución debe resultar tan ingeniosa como el misterio mismo.

Si lo es, dejara satisfecho al lector; si es rebuscada e ilógica, el lector se sentirá engañado y manipulado.

Este sumario de la técnica de crear suspense mediante el misterio-curiosidad debe dejar claro por qué esta opción es la más complicada para el mago. Se empieza con un misterio y se acaba con una explicación. En la magia, terminas con un misterio y no ofreces explicaciones.

Hay situaciones en las que es posible emplear la fórmula misterio-curiosidad: se puede despertar la curiosidad del público presentando un misterio, y luego ofrecer una explicación que sea, en sí, un misterio aún mayor. Veamos un ejemplo. Tanto en el efecto «Solid Ghost» como en «Glorpy», el mago muestra un pañuelo vacío, lo dobla y hace que nna forma sólida, animada, se materialice entre sus pliegues. Mantenido correctamente, se genera una gran curiosidad respecto a lo que puede haber dentro del pañuelo. Si acabaras el efecto estrujando el pañuelo y guardándote lo en el bolsillo, los espectadores se imitarían tanto como si leyeran nn obra de misterio y al final de escribirían que al libro le faltan las últimas páginas. Lo correcto es abrir el pañuelo y mostrar lo que hay dentro: absolutamente nada. Has resuelto el misterio ofreciendo nn misterio mayor para el cual no hay solución.

El accesorio misterioso. Un modo eficaz de crear suspense por misterio-curiosidad es presentar un accesorio y rodearlo de misterio, manteniendo oculta nna de sus características. Con el manejo adecuado, esa característica despertará curiosidad.

En «Universal Card», el mago muestra un Comodín que al tocar nna carta elegida se convierte en un duplicado de la misma. Luego repite lo mismo con otras dos cartas elegidas. A lo largo del procedimiento, la cara de la carta cambiante sólo se ve cuando está en contacto con otras cartas. El resto del tiempo se mantiene cara abajo. El público comienza a preguntarse cómo será esa carta cuando no está en contacto con otra o si volverá a ser un Comodín.

Si te guardas la carta en el bolsillo al final, sin enseñarla, estarás engañando al público por no resolver el suspense que has creado. Si la giras para mostrar que es una carta blanca, el suspense queda resuelto.

Algo parecido ocurre en «The Dream Card» de *Darwin Ortiz at the Card Table*. El mago saca de su cartera nna carta de dorso rojo con su firma en él. Explica de nna manera un poco vaga, pero sugerente, que esa carta apareció en nn sueño que tuvo la noche anterior, y se la guarda de nuevo en la cartera sin mostrarla.

Entonces un espectador elige nna carta de una baraja azul y la firma por la cara. El público comienza a preguntarse cómo será la cara de la carta misteriosa. Cuando el mago la vuelve a sacar de su cartera con el dorso hacia el público, la curiosidad-suspense ha alcanzado nn alto nivel, lo cual ayuda a generar una fuerte reacción cuando se muestre que la carta roja es la misma que el espectador eligió de la baraja azul, y que incluso tiene su firma en la cara.

En uno de mis juegos favoritos doy a elegir nueve cartas a nueve espectadores, y luego las voy encontrando rápidamente. Al principio coloco nna cajita ante una

espectadora y le pido que no le quite la vista de encima hasta el final. Mientras el juego transcurre y la espectadora observa el procedimiento, le recuerdo con una seriedad que se olvide del juego y se concentre en la caja. Cuando el efecto se acerca al final todos tendrán curiosidad por saber lo que hay en la caja.

Al final, tras encontrar las primeras ocho cartas elegidas, abro la caja y encuentro en ella la carta firmada del noveno espectador. El público recibe la esperada respuesta a su táctica pregunta: «¿Que hay en la caja?». Pero la respuesta es un misterio aun mayor, «¿Cómo ha podido llegar la carta a la caja a pesar de la constante vigilancia de la espectadora?»

En estos ejemplos, la curiosidad del espectador se genera ocultando algún aspecto del accesorio principal: la cara de la carta o el contenido de la caja; es decir, en cada caso se revela ese aspecto para crear un misterio mayor.

Magia bajo cobertura. Como en el caso de «Solid Ghost» y «Glorpy», cada cual-quier efecto en el que la magia ocurra bajo cobertura, ofrece tal potencial. Para generar suspense, se puede incluso mantener algo cubierto temporalmente, aunque el efecto no lo requiera.

Eddie Fechter hacia buen uso de este concepto en «Open Travellers». Lo normal es que el mago muestre la palma de su mano vacía cada vez que supuestamente lleva un As de un lugar a otro. Fechter simulaba empalmar el primer As y, con el dorso de la mano hacia el público, explicaba que su manera de empalmar la carta permitía utilizar la mano libremente. Para demostrarlo, doblaba la mano e incluso la cerraba. Pero cuando ponía la mano en la mesa parecía caer de ella un As totalmente plano. Luego repetía el procedimiento.

Para entonces el público se desesperaba por ver la palma de su mano con la carta en ella para descubrir cómo la mantenía esa durante toda esa diletología. La última vez satisfacía esa curiosidad mostrando la mano vacía y ahí así, un poco después, caía de ella el último As. Una vez más, la respuesta a un misterio ofrecía un misterio más profundo.

Toda esta disertación sobre la magia bajo cobertura puede parecer anacrónica en vista de la tendencia actual hacia la magia visual. Aunque ésta puede ser muy potente, no caigas en la trampa de creer que es la única buena. Esa postura, en mi opinión totalmente errónea, fue expresada en un artículo de Jay Sankey. Se puede resumir honestamente con la siguiente cita de su artículo: «¿Por qué sugerir un milagro cuando deberías ponerlo a la vista para asombro de todos? Cuantas menos coberturas utilizemos, más potentes, orgánicas y artísticas serán nuestras actuaciones». No sé a qué se refiere Jay al hablar de magia orgánica y he dejado el complicado asunto de la magia como arte para el final del libro. Por lo tanto, limitare mis observaciones a mi objetivo principal: el de hacer buena magia.

El problema con la visión de Jay es que no aprecia el poder del misterio. Claro está que se pueden citar malos efectos que ocurrieron bajo cobertura, pero también hay casos de mala magia visual. Eso no demuestra nada. Lo que se puede conseguir

con un buen efecto bajo cobertura como los antes descritos es enganchar la curiosidad y la imaginación del espectador.

Ya hemos hablado de los beneficios de explotar la curiosidad para mantener el interés y aumentar el impacto cuando esa curiosidad es finalmente satisffecha. Aparte de eso, cuando presentas un milagro sin revelar el proceso completo, el público se ve forzado a rellenar mentalmente los espacios en blanco. La ventaja de llegar a la imaginación de los espectadores es que, probablemente, lo que pase por sus cabezas será más increíble que cualquier cosa que pudieras hacer.

Cuando era niño, a veces le mostraba una carta a mi hermanita con un doble, volteaba la carta doble cara abajo, y colocaba la carta superior en la mesa. Entonces trocaba la carta sobre la mesa y la volteaba para revelar que se había transformado en otra.

Años más tarde, mi hermana me confeso que solía quedarse levantada noches enteras intentando imaginarse qué le ocurría a la cara de aquella carta cuando yo la frotaba contra el mantel. Un puntaje hubiera sido más visual pero no hubiera generado esa reacción. Claro que estoy hablando aquí del punto de vista de un niño; sin embargo no deberías subestimar el poder de la buena magia para hacer que los adultos respondan como niños.

Lo mismo se ha dicho de las películas de terror. Las técnicas actuales de maquillaje y efectos especiales hacen posible mostrar en la pantalla la sangre más roja y los monstruos más temibles. Pero muchas de las mejores películas del género fueron hechas en tiempos en que las limitaciones técnicas obligaban a recurrir a la implicación y a la sugestión. La tecnología más avanzada no puede crear el terror que nuestra mente es capaz de imaginarse bajo el adecuado estímulo psicológico. Como dijo el productor Val Lewton, famoso por sus películas de terror atmosférico y llenas de suspense: «Si dejas la pantalla lo bastante oscura, el ojo de la mente leerá en ella lo que quieras». El monstruo más terrorífico es el que está en la penumbra, cuya forma no acabamos de discernir. La cara más horrible es la que se esconde tras una máscara. A veces el milagro más asombroso es aquel que casi vemos.

Los antiguos mediums sabían que ningún fantasma que pudieran producir a la luz podría tener el impacto de una masa luminosa que se tambaleara en una tala oscura. Max Maven originó la idea de usar «Glorpy» en un efecto de escritura espírita. Se colocan un lápiz y una tarjeta de visita en blanco sobre un pañuelo, y se doblan las esquinas para cubrir ambos objetos. El operador explica que intentará emplear esos instrumentos para invitar a alguien del mundo de los espíritus a que deje un mensaje.

Poco a poco se ve la forma del lápiz elevarse entre los pliegues del pañuelo, subiendo y bajando como si escribiera algo, hasta que de repente vuelve a caer. Al desplegar el pañuelo se encuentra un mensaje «del más allá» en la tarjeta.

Quizás algún día se invente un método en el que el lápiz se eleve y escriba, sin necesidad de la cobertura del pañuelo, pero dudo que la experiencia sea tan inter-

sa como la imagen que se forma en la mente del espectador bajo la hábil manipulación psicológica de Maven.

En realidad no hay conflicto alguno entre los efectos sugeridos y los explícitos. Ambos pueden ser eficaces para causar distintas sensaciones en el público. Es su tarea determinar cuándo y cómo emplear cada uno.

No es mi intención criticar la magia visual, tan solo propongo no perder de vista nuestro verdadero objetivo. El efecto ocurre en la mente del espectador. Nuestra finalidad es estimular la imaginación del público, y la mejor manera de conseguirlo es combinando efectos explícitos con otros que dependan de la sugestión de modo que se refuercen mutuamente.

Al hablar de las novelas de misterio, dije que la resolución debe estar a la altura de las expectativas. De lo contrario, el espectador se sentirá engañado. Esto es tan importante como cuando se emplea el misterio-curioidad para crear suspense en la magia. Todos los ejemplos que he dado hasta ahora cumplen ese requisito. Veamos un ejemplo de magia bajo cobertura que no lo consigue.

En el efecto «The Daylight Seance», el mago sujeta una cortina ante sí con ambas manos, detrás de la cual suenan campanas y flotan objetos. Este efecto, como otros que se hacen bajo cobertura, puede despertar gran curiosidad acerca de lo que ocurre tras la cortina. Los espectadores esperan que al final el mago deje caer la cortina a un lado y les deje ver.

Algunos magos hacen exactamente eso, revelando que una de las manos que sujetaban la cortina es en realidad una mano falsa de goma y que las manifestaciones fueron producidas por la mano libre del operador. Ese final consigue una risa fícl, pero hace que el espectador se sienta tonto por haberse dejado engañar de un modo tan sencillo. Un final mucho mejor sería apartar la cortina para revelar la materialización de un animal o de algún objeto grande, resolviendo así el misterio con un misterio mayor.

Comportamiento extraño. Finalmente, otra manera de generar misterio-curioidad es empezar el juego haciendo algo extraño, lo cual no explicas, y que hace al público preguntarse por qué lo habrás hecho. Es una técnica frecuentemente empleada en el cine. En vez de empezar con los créditos, la película comienza con una provocadora secuencia inicial. En ella, aparece alguien haciendo algo intrigante, sin explicación. El espectador queda enganchado por la curiosidad. Por ejemplo, la comedia *When's Poppa?* comienza con George Segal poniéndose metódicamente un disfraz de gonfla. Como no es algo que se ve todos los días, el público se pregunta por qué lo estará haciendo, lo cual garantiza su atención. El espectador tiene que esperar hasta después de los créditos para enterarse que lo que se propone es matar de un susto a su senil y anciana madre.

No hay muchas ocasiones de aplicar esta técnica en la magia, pero en ciertos casos puede ser útil. En «The Lazy Man's Card Trick», el mago pide al espectador que elija una carta y la pierda en la baraja cortando varias veces. Le dice que voltee la

busca cara arriba y empieza a contar de nuevo, unas diez veces o más, mientras el público se pregunta a dónde conduce todo aquello, con una curiosidad que garantiza su atención hasta el final.

Si el mago anuncia al principio que el espectador va a cortar varias veces para perder su carta y que el la encontrará, el público quedará satisfecho tras los dos primeros cortes, y el resto le resultarán aburridos. Como el método requiere muchos cortes, perderías la atención del público a medio camino. Manteniendo el misterio hasta el final, utilizas su curiosidad para mantenerles enganchados. Además, al final, en retrospectiva, la cantidad de cortes hace que el efecto les parezca más imposible.

En «Flapjacks», de Daryl, el mago pasa un rato construyendo una pequeña obra maestra de arquitectura con la baraja, usando paquetes de cartas y monedas como contrapesos, sin explicar lo que se propone. Como en el caso de Segal y el disfraz de golfista, el público se mantiene atento para averiguar a dónde conduce todo eso. Al final descubren que se trata de un atulugio tipo Rube Goldberg para revelar una transformación de naipe cartas. El humor queda contrarrestado por el misterio de la transformación.

Otro buen ejemplo es la presentación de Jay Sankey de «Card to Mouth» («La carta en la boca»). Durante el juego no dice ni una palabra, y va entregando tarjetas con instrucciones para los espectadores. La gente lógicamente se pregunta cuál será el motivo de tal manera de proceder, hasta que al final descubren que no podía hablar porque tenía la carta elegida y firmada en la boca antes de que el espectador la eligiera.

Algunos ejemplos distintos. Todos estos ejemplos dejan claro que la clave del suspense por misterio-curiosidad es crear preguntas en la mente del espectador. Las posibilidades son tan amplias como tu imaginación.

En un juego de *La Vía Láctea* de Jnan Tamanz hay un ejemplo muy creativo de esta técnica con una variante de la estrategia del accesorio intrigante. El accesorio, en este caso, es una pizarra cuya superficie con algo escrito se mantiene oculta del público tan solo un instante, en el cual se genera un suspense tremendo.

En este juego de escenario de Tamanz, un dibujo elegido al azar de una revista aparece en una pizarra que dos espectadores tenían entre sus manos desde el principio. Muchos magos acabarían el juego girando la pizarra inmediatamente hacia el público. Pero Tamanz primero la gira un poco, hasta que sólo los dos espectadores ayudantes puedan ver el dibujo, los cuales reaccionan con lógico asombro. El público se pregunta qué pueden estar mirando que evoque en ellos tal reacción (sus peñas por misterio-curiosidad). Cuando termina de girar la pizarra hacia el público la respuesta resulta tanto mejor. Esta técnica tiene su paralelo en el cine, que es el plano en el que se muestra a un personaje aterrorizado antes de revelar al público el motivo de su reacción.

Estas no son teorías abstractas desconectadas de la realidad sino una serie de técnicas concretas y prácticas que puedes utilizar para mejorar tu magia y resolver los

problemas teatrales que pudieras encontrarte. Para que quede claro, te dare un ejemplo específico de la resolución de un problema. En «Travellers», de Vernon, el mago pierde los cuatro Ases firmados en la baraja e instantáneamente se los saca de bolsillos distintos. Un par de magos me han dicho que les cuesta mantener la atención del público con ese juego. Cuando sacan el cuarto As, la gente ya está distraída.

No sé si es una debilidad del juego o de esos magos en particular, pero con un poco de creatividad se puede resolver el problema mediante el suspense por misterio-cuniosidad. Una vez firmados y perdidos los Ases, anuncias que los harás aparecer en distintos bolsillos. Hojeas la baraja a modo de gesto mágico, metes la mano en el bolsillo y sacas una carta. La miras y dices que es el As de Treboles. Pero la lanzas cara abajo a la mesa sin mostrarla. Haces lo mismo con los otros tres Ases, sacando cada uno de un bolsillo distinto y nombrándolo, pero sin enseñarlos. Al final volteas cada As dramáticamente en la mesa para mostrar que son lo que habías dicho: los cuatro Ases firmados.

Mientras te vas sacando los Ases de los bolsillos la gente piensa: «En serio? ¿Cómo me va a liar ahora? No pueden ser los Ases. A ver como sale de este farol». La curiosidad del público garantiza su total atención hasta la revelación final, sin peligro alguno de distracción. Así el misterio de la identidad de esas cartas queda resuelto por el misterio mayor de como llegaron a los bolsillos.

Otra solución sería dar a firmar los Ases y dejarlos cara arriba en la mesa. Cuatro espectadores eligen cada uno una carta, las cuales se pierden en la baraja. Los Ases se voltean cara abajo y se dejan en la mesa. Inmediatamente el mago empieza a sacarse los Ases firmados de los bolsillos como en la versión original. Al final se voltean las cartas de la mesa para mostrar que son las cuatro elegidas.

Una vez más, la pregunta sin respuesta engancha al público hasta el final. Se supone que las cartas de la mesa son los Ases. Cuando el mago empieza a sacarse los Ases del bolsillo la gente se pregunta qué cartas serán las de la mesa, y tienen que esperar hasta el final para averiguarlo con creciente curiosidad. Cada vez que sale un As del bolsillo aumenta el deseo de la gente por ver las cartas de la mesa. Cuando finalmente las ven, la respuesta al misterio es un misterio mayor: ¿cómo llegaron las cartas elegidas de la baraja a la mesa?

Cerraremos esta discusión sobre el misterio-cuniosidad con un último ejemplo muy creativo, en este caso con el recurso del accesorio intrigante. En su libro *Base*, Tony Shiels incluye un precioso y bastante aterrorizado efecto llamado «Jack-in-The Box». El mago pone una antigua cajita de juguete en la mesa. El público no puede dejar de advertir que la cajita está cerrada por un diminuto candado, lo cual ya crea un cierto misterio.

El mago empieza a relatar cómo esa cajita victoriana llegó a sus manos. La explicación da tiempo a que el suspense crezca. Mientras el mago sigue hablando, la cajita tiembla ligeramente, pero el mago no parece notarlo. Ese inquietante fenómeno ocurre una o dos veces más. El mago finalmente saca una llave y abre la cajita.

¿Dudas que el suspense esté en un alto nivel en ese momento? Si quieres saber lo que sale de la caja al final, tendrás que leer el gran libro de Shueh. Por ahora te dejaré en suspense.

Conflicto-Incertidumbre

En el apartado sobre significado situacional tratamos extensamente el concepto del conflicto. Todos los tipos de conflictos descritos pueden servir para crear suspense mientras la gente se pregunta quién saldrá victorioso. En el contexto del suspense, el término puede tener una acepción más amplia para incluir uno de los clásicos conflictos de la literatura: el hombre contra la naturaleza. En términos menos pretenciosos, esto quiere decir enfrentarse a las probabilidades. Cualquier efecto en que el mago se disponga a enfrentarse a una prueba que parezca tener gran riesgo, ya sea por la habilidad requerida o por tener las probabilidades en contra, consoja tal conflicto.

Un ejemplo de la primera categoría es «The Twofist Shuffle», de *Darwin Ortiz at the Card Table*, en el que el mago intenta colocar los cuatro Ases para que le toquen a él en una mano de póquer con tan solo una mezcla por hoyeo. Antes de hacerlo, siempre digo que es tan difícil que sólo me sale cuatro veces de cada cinco. Eso sirve para subrayar la posibilidad de fallo y para ilustrar un punto importante en este tipo de juegos. Para generar suspense no importa que el efecto sea difícil sino que el público lo aprecie como tal. Ese es el motivo de la vieja técnica de los acróbatas de irse a fallar intencionalmente en el primer par de intentos. En realidad la verdadera dificultad es irrelevante. Lo que importa es la percepción del público. Como siempre, el efecto es lo que sucede en la mente del espectador.

Otro buen efecto de suspense que se basa en la aparente dificultad para crear incertidumbre es la presentación de Michael Ammar de «Roll-Over Aces», en la que se enfrenta a un cronómetro. La estrategia de luchar contra el tiempo que emplea Michael ha sido un recurso de las películas de suspense desde los antiguos melodramas en los que el héroe desata a la heroína de la vía del ferrocarril hacia *Goldfinger*, donde James Bond tiene que desactivar la bomba a la cual está esposado antes de la detonación, mientras mira cómo el reloj se acerca implacablemente a la hora cero. Sin duda, este concepto tiene muchas aplicaciones en la magia de cerca.

Cualquier predicción cartomágica en la que el método permite al mago sacar partido a la total libertad de elección sirve como ejemplo de un juego en el que el suspense por conflicto-incertidumbre se debe a las probabilidades en contra del éxito. Otro ejemplo más es el efecto «Bank Night».

En todos estos casos, el público debe saber de antemano cuáles son las intenciones del mago. Si simplemente das a elegir una carta, y luego sacas una predicción del bolsillo y pides que la lean, podrá ser sorprendente pero no será una fuente de suspense, pues el público no se entera hasta el final de que se estaba desarrollando un conflicto.

Supongamos, por el contrario, que te sacas una predicción del bolsillo al principio y la entregas a un espectador mientras explicas lo que te propones. Entonces permites que otro espectador mezcle la baraja y elija la carta que quiera, y cambie de idea las veces que desee, hasta comprometerse finalmente a una elección. Por último haces notar las probabilidades contra el éxito antes de que el primer espectador lea la predicción. En este caso, el público ha sido alertado al principio de las probabilidades aparentemente inescalables a las que te enfrentas al predecir la carta, generando con ello una considerable dosis de suspense por conflicto-incertidumbre.

«Fuera de este mundo» y cualquier versión de «Las siete llaves de Baldpate», son juegos en los que las aparentes probabilidades contra el éxito ofrecen potencial para el suspense. De hecho, todos los efectos de los que hablamos en el apartado sobre el riesgo en *Significado situacional* pueden ser considerados efectos de conflicto-incertidumbre, en lo que a suspense respecta. En cada caso, el mago intenta sobreponerse a obstáculos naturales en su camino hacia el éxito, incluso ofreciendo amenazar algo según el resultado del conflicto.

Efectivamente, en cada juego que uno presente hay que sobreponerse a algunos obstáculos —muchos tienen un cierto riesgo de fallo— pero los espectadores probablemente no lo aprecien en una actuación en la que cada efecto parece ejecutarse sin esfuerzo. Sólo si algo falla, recuerdan los riesgos que el mago corre continuamente. Por eso los efectos de fallo, tratados en el capítulo sobre *Significado situacional* pueden ser también explotados para crear suspense. Todos aquellos efectos que posean un fuerte significado situacional tendrán también potencial para suspense por conflicto-incertidumbre.

En efectos de fallo aparente, la incertidumbre surge de si el mago será capaz de salir airoso. Los momentos para generar suspense son aquellos que preceden a la respuesta.

Consideremos «Cutting the Aces» («Cortando por los Ases») de Dai Vernon. Al final del juego, el mago intenta cortar por el último As pero se equivoca y corta por una carta numérica. El mago usa el número de puntos en la carta para indicar cuantas cartas ha de contar. Si la carta es un Seis, cuenta hasta la sexta por ambas y llega al último As. Es una clásica situación de fallo. Cuando los espectadores ven el Seis creen que el mago ha fallado. El mago pronto convierte ese aparente fallo en un impresionante acierto.

Para sacar partido a esa situación, al cortar la última vez, giras la carta hacia el público y proclamas que es el As, sin mirarla. Durante el tiempo en el que el público sabe que has fallado y tú supuestamente lo ignoras, se genera suspense. Los espectadores piensan «¿Cómo le sentirá cuando sepa que se ha equivocado?». Cuando mueras finalmente la carta, haces una pausa mostrándote sorprendido e inseguro, como no sabiendo qué hacer. Esto ofrece más tiempo para desarrollar suspense por incertidumbre. Finalmente se resuelve el suspense cuando cuentas para llegar al As.

La técnica de alertar al público del peligro antes que al protagonista, ha sido empleada en algunas de las escenas de mayor suspense de la historia del cine. En «The Cat and the Canary» («El gato y el canario»), el público ve la mano con garras salir de detrás del panel deslizando de la pared y dirigirse a la heroína antes de que ella lo vea. En la escena de la ducha en *Psycho*, el público ve la amenazadora silueta detrás de la cortina de la ducha mientras la heroína, tranquila, no advierte el peligro.

En *El fantasma de la ópera*, cuando la heroína desentascara al fantasma, se gira para hacer la cámara antes que hacia ella. Aún cuando los espectadores están aterronzados por su cara desfigurada, tienen tiempo de preguntarse como reaccionará la heroína cuando vea ese rostro. Una vez más comprobamos que los elementos dramáticos que funcionan en la magia son los mismos que lo hacen en cualquier arte narrativo.

Tensión-anticipación

Cuando empiezas algo, el público espera que lo termines. Si no lo haces de una vez, se irá creando una cierta tensión hasta que lo acabes mientras el público anticipa la conclusión a la que está siendo conducido. Es como el caso proverbial de esperar que caiga el otro zapato. Esa es la tercera forma de suspense de la que hablaremos. En las palabras de Ruit Hills: «La manera más obvia de crearlo es simplemente decir que algo va a pasar, y que no pase».

La aplicación más básica de esta idea en la magia es el viejo gag en el que el mago anuncia que algo mágico va a ocurrir cuando cuente tres. Entonces empieza a contar lentamente. Justo antes de la cuenta de tres, se detiene para hacer alguna broma o con cualquier otro pretexto, tras lo cual la cuenta vuelve a comenzar.

La técnica del segundo zapato. Hay ejemplos mejores y más sofisticados del suspense por tensión-anticipación en la magia. Consideremos «Los Ases de McDonald». El mago forma cuatro montones, cada uno con un As y otras tres cartas. Una espectadora cubre con su mano uno de los montones. El mago anuncia que hará que los otros tres Ases cambien de lugar con las tres cartas del paquete de la espectadora. Los Ases entonces se van transformando, uno a uno, en cartas cualesquiera.

El mago parece cumplir su promesa, pero, en realidad, cada vez sólo se muestra la mitad del milagro. Los espectadores ven que el As se ha transformado en una carta cualquiera, pero no llegan a ver si una de las cartas de debajo de la mano de la espectadora se ha transformado en As lo cual es, al fin y al cabo, el aspecto más asombroso de la transposición.

El dejar cada transposición inconclusa crea más y más tensión y consecuentemente más y más anticipación por la revelación final en la que las cartas bajo la mano de la espectadora resultan ser los Ases. Por eso es que «Los Ases de McDonald» ofrece un tremendo potencial para generar suspense que no se puede lograr en «Slow-Motion Aces», en el que la llegada de cada As al paquete líder se muestra cada vez antes de proceder con el siguiente.

El suspense de «Los Ases de McDonald» no es del tipo misterio-canonicidad pues el público sabe desde el principio cómo acabará. Tampoco es del tipo conflicto-uncertidumbre ya que no hay conflicto y, como has precedido el efecto de otra buena magia, no debe haber dudas de que saldrás airoso. En mi presentación, después de colocar el paquete de cartas bajo la mano de la espectadora, le explico lo que va a ocurrir y le pregunto: «¿Crees que lo lograré?». Ella, casi siempre, sonríe y dice que sí. Pero eso no quiere decir que no desee verlo.

Los «Ases de McDonald» es un buen juego, en parte porque la desaparición de cada As es, en sí, magia potente y visual, pero también debido a que cada desaparición sirve de provocación para aumentar la expectación por el final, cuando los Ases que faltan aparecen bajo la mano de la espectadora. El término provocación tiene una connotación sexual y en este caso es una alusión a eso. Has comenzado algo y el público espera que lo termines. Pero cuanto más tiempo puedas hacerlos esperar, más tensión podrás generar y mejor será la sensación causada cuando finalmente ocurra. Supongo que por eso lo llaman clímax.

La fórmula empleada en «Los Ases de McDonald», a la que he llamado la técnica del segundo zapato, puede aplicarse a otros efectos de viajes (un objeto va de un lugar a otro) o de transposiciones (dos objetos cambian de lugar entre sí) de vanas fases. Lo que distingue estos dos tipos de efectos es que en las transposiciones el efecto se puede revelar en dos pasos. En un viaje puedes mostrar primero que el objeto ha desaparecido de su posición original, y luego que ha llegado a otro lugar. En una transposición puedes mostrar primero que el objeto A se ha convertido en el objeto B, y luego que B se ha convertido en A. Por lo tanto, en juegos multifásicos, se puede a menudo (dependiendo del método) ejecutar el paso A de cada fase antes de revelar el paso B.

Con un ejemplo lo aclararemos mejor. En «Cylinder and Coins» («Cilindro y monedas») de John Ramsay, la mayoría de los magos no hacen referencia al lugar al que van las monedas que desaparecen. Al levantar el cilindro al final para revelar las monedas se produce una sorpresa de golpe. Pero se podría mostrar el cilindro vacío, dejarlo a un lado, y anunciar que se hará viajes cada moneda individualmente a él. Así cada vez que una moneda desaparece se crea una expectación por ver lo que hay en el cilindro, lo cual no ocurre hasta que las cuatro monedas hayan desaparecido.

Cualquiera de las dos maneras pueden ser eficaces. Pero esto indica cómo el suspense y la sorpresa funcionan a veces en distintas direcciones. Frecuentemente, al construir una rutina, tendrás que decidir cuál de esos dos recursos dramáticos emplear. Si ves que, al probar un efecto ante un público, necesitas captar mejor su interés hasta el final, el suspense será la técnica indicada.

Un excelente ejemplo de cómo introducir tensión-expectación en un efecto que no la tiene es el manejo de Jon Racherbaumer de «Underground Transposition» de Brother Hamman. Al igual que «Los Ases de McDonald», este juego incluye una se-

ric de transposiciones. Aunque la versión de Jon, publicada en *The Hierophant*, difiere del original en varios aspectos, sólo trataremos lo relevante.

En la versión original, cuatro Reyes de un paquete cambian de lugar, uno a uno, con cuatro Ases de otro paquete. Cada vez que ocurre una transposición, se muestran ambos paquetes. A Jon se le ocurrió mostrar sólo un paquete hasta justo antes del final. En otras palabras, hace un gesto mágico y muestra que el paquete de los Reyes contiene tres Reyes y un As, pero sin extender el paquete de los Ases. Entonces hace otro gesto mágico y muestra que el paquete de los Reyes consta de dos Ases y dos Reyes. Otro gesto mágico y se muestra que el paquete de los Reyes consta de tres Ases y sólo un Rey.

Durante ese tiempo el paquete de los Ases permanece inactivo en la mesa. Cada vez que un As aparece en el paquete de los Reyes, el público se pregunta qué habrá en el paquete de los Ases. ¿Habrá realmente un As menos? ¿Estarán apareciendo los Reyes en el paquete de los Ases? Los espectadores desean ver ese paquete, y tras cada transposición su curiosidad aumenta.

Justo antes de la última transposición, Jon muestra por primera vez, y con gran efecto, que el paquete de los Ases contiene, efectivamente, tres Reyes y sólo un As, como debe ser. El juego acaba con la última transposición, mostrando que un paquete consta de cuatro Ases y el otro de cuatro Reyes.

Técnicamente hablando, Jon podría haber mostrado cada paquete sin complicaciones tras cada transposición; es así como suele hacerse este juego. Pero él hace esperar la caída del otro zapato. Reservándose parte del efecto para el final, deja a los espectadores en un estado de insatisfacción, garantizando así su interés continuo. Cuando al final satisface su curiosidad, imparte al efecto un alto momento emocional que suele fallar en efectos repetitivos de este tipo. El resultado es que consigue un mayor impacto con menos esfuerzo.

La inevitable técnica del retraso. Esta es una alternativa a la técnica del segundo zapato para generar suspense por expectación. Anuncias que has conseguido un efecto pero haces esperar al público. La espera debe parecer inevitable y causada por la estructura del juego, para que los espectadores no se sientan manipulados.

Un ejemplo de esta técnica es «Nest of Boxes» (las cajas una dentro de otra). El mago pide a un espectador que marque una moneda prestada. Entonces la coloca en su mano, y con la otra mano saca del bolsillo una caja de plástico y se la entrega al dueño de la moneda. Tras un místico pase sobre su mano cerrada, la moneda desaparece. Se dirige ahora al espectador que tiene la caja, y anuncia que la moneda está dentro. Cuando el espectador abre la caja encuentra otra caja más pequeña. Dentro de esa otra más, y así sucesivamente hasta encontrar finalmente la moneda marcada.

El hecho de que la moneda aparezca dentro de varias cajas refuerza el efecto debido a las condiciones más rigurosas, pero también por crear tensión. Ya has dicho que la moneda está en la caja de plástico. El público quiere ver la prueba de

tan asombrosa afirmación, pero tienen que esperar, no porque tú seas un malvado, sino porque abrir todas esas cajas lleva un tiempo.

Telegrafando el climax. El público tiene que saber de antemano que al final la moneda debe estar dentro. De no ser así, abrir las cajitas resulta absurdo. Quizás ni siquiera sea necesario decir lo que va a pasar al final. Los espectadores son inteligentes y se dan cuenta de que, si la moneda desapareció, es lógico que vuelva a aparecer. Cuando invitás al espectador a que abra la cajita, el público espera que la moneda esté dentro. En todo caso es imperativo que vean venir el final, si te parece que no lo están pillando por sí solos, no dejes de decirles que la moneda está en la cajita.

Cuanto más pistas des acerca del final, más expectación podás generar. Un curioso ejemplo de esta manera de pensar es una idea de Ron Wilson que mencioné anteriormente, usar un sobre con veniana para la carta en el sobre. Sacas el sobre de la cartera y anuncias que la carta está dentro. Eso crea expectación. Volteas el sobre y haces notar el dorso de una carta a través de la ventana translúcida. Es la carta elegida y firmada. El público estará cada vez más expectante, deseando que rompas el sobre y muestres la carta.

Pero entonces volteas el sobre y señalas lo bien cerrado que está, haciendo notar que la solapa está pegada. Señalas el sello de cera, con tus iniciales en él. El público continúa hirviendo en expectación, deseando cada vez más ver la carta que está en el sobre. Finalmente lo abres y revelas la carta elegida, relajando la tensión creada.

Otro ejemplo de la necesidad de telegrafiar el final para crear expectación es la fase final de «Cutting the Aces» («Cortando por los Ases») de Vernon. Como hemos dicho, en esa fase el mago corta por una carta numérica y emplea el número correspondiente para contar cartas y encontrar el último As. Si empezara simplemente a dar cartas y a contar en el momento en que ve la carta numérica, el público no entendería lo que está pasando hasta que llegase al As.

Por el contrario, si explica que ha cortado intencionalmente por una carta numérica porque esa carta indica la posición del As, señala que la carta es un Seis, y cuenta las cartas en voz alta, el público se percatará de inmediato de que el As debe aparecer a la cuenta de seis. Inefuso en el breve instante que se tarda en contar seis cartas se puede crear una expectación considerable.

La pausa dramática. De las tres formas de suspense, la tensión-expectación es sin duda la más utilizable en la magia. Casi cualquier juego con un final fuerte puede tener más impacto si se le incorpora una pausa dramática para generar suspense justo antes de revelar el efecto.

Hasta algo tan simple como dar a elegir una carta y encontrarla puede, y debe estar construido así. En vez de simplemente voltear la carta, sujetala con el dorso hacia el público. Pide al espectador que la nombre, y volteala entonces lentamente la cara de la carta hacia el público. Si no lo haces así, prueba y verás cómo ese pequeño detalle mejora el efecto.

Por eso la baraja Ultra-mental es dramáticamente superior a la Braunwave. En esta última, la carta de predicción aparece cara arriba en la baraja que está cara abajo. Por un momento no se ve, y de pronto se ve. No hay margen para crear anticipación. En la Ultra-mental, la carta de predicción aparece cara abajo en la baraja cara arriba, lo cual te permite generar suspense antes de revelar la identidad de la carta y mostrar así que la predicción es correcta.

Lo que acabo de describir es parecido a la costumbre de algunos jugadores de póquer de extender sus cartas lentamente al mostrarlas al final, o voltearlas una a una, en vez de destaparlas todas de golpe. Si haces juegos relativos al póquer no dudes en hacerlo así para extraer el máximo suspense.

Cuanto más asombroso sea el juego mismo, más eficaz será la pausa dramática. Uno de mis juegos de cartas favoritos es la versión de «*Flaming Card*» de Larry Jennings; un As de Picas que se deja a un lado vuelve una y otra vez a un paquete de cartas rojas que está en la mano del mago. Aunque el paquete sigue disminuyendo en tamaño al dejar a un lado carta tras carta, el As sigue apareciendo en él. Cuando queda una sola carta, se muestra claramente que es roja, y entonces se gira de dorso al público.

Con una sola carta en la mano no parece haber posibilidad alguna de manipulación, pero el público sabe, por condicionamiento, que esa carta se convertirá en el As de Picas. El final esperado es tan asombroso que la pausa dramática resulta muy potente. Algunos espectadores moverán la cabeza de un lado a otro mientras otros pensarán: «¡No puede ser!», o «¡Si esa carta es el As de Picas, yo soy... [rellena tu mismo el espacio en blanco]!». Cuando finalmente se revela el cambio, les golpea con el impacto de un manillo. Pero la pausa es imprescindible para lograr tal impacto. ¡Por qué quitarles el anzuelo inmediatamente!

Cómo generar suspense

Reconoce los efectos con potencial para crear suspense ha sido el eje de nuestras reflexiones hasta ahora. Pero además es preciso saber explotar dicho potencial, para lo cual hay varios elementos claves.

Primero, como indica la definición que formulé al principio, el suspense necesita tiempo. Recuerda la fórmula de Darwin: *Haz que les interese, y después hazles esperar*. Es imposible crear un alto grado de suspense en un efecto corto. Como el suspense requiere tiempo, puedes construir a propósito un efecto para crear lapsos de tiempo en los que generarlo.

Al hacer «El ocho mágico» («*Endless Chain*»), un principiante se conformará con pedir al espectador que ponga el dedo en una de las lazadas y tirar rápidamente de la cadena para demostrar que no la ha pillado. Un mago más experimentado podría proceder de la siguiente manera. Primero instruye al espectador a colocar un dedo en cada una de las lazadas. Entonces tira de la cadena hasta que se apriete contra

ambos dedos. Luego pide al espectador que estudie la disposición de la cadena y diga qué dedo cree que quedará atrapado. A continuación le dice que quite uno de los dedos y, finalmente, tira de la cadena con una lentitud agonizante hasta que se hace evidente que no quedará pillado. Esta última presentación durará el doble que la anterior pero será también el doble de eficaz gracias al suspense.

Veamos ahora una simple pero válida aplicación del concepto de suspense. He visto magos hacer la cuenta final de «Cutting the Aces» («Cortando por los Ases») con un Tres. Esa cuenta atrás no dura lo suficiente para crear suspense. Pero si usas al menos un Canto o un Seis, se puede crear una buena dosis de expectación.

A veces se puede conseguir el tiempo necesario para crear suspense mediante algo que parezca ser una parte inevitable de la rutina. Cuando John Scarne hacía la carta con la cartera, sacaba del bolsillo una billetera rodada por gomas elásticas a lo largo y a lo ancho. Con ello, además de aportar una nueva condición, conseguía algo más importante. El mago tenía que ocupar un tiempo retirando cada una de las gomas hasta finalmente revelar que la carta estaba dentro. Durante ese retardo el suspense iba creciendo hasta un nivel inalcanzable en otras rutinas de este tipo.

El ejemplo más extremo son los grandes escapes de Houdini. La mayoría de ellos tenían lugar detrás de una pantalla. Houdini a menudo se escapaba con muy poco tiempo, pero se quedaba esperando pacientemente tras la pantalla hasta que el público empezaba a sudar. De vez en cuando se asomaba para echar un vistazo. Cuando decía que el suspense había llegado a un grado febril, se despegaba un poco y salía con cara de ahogado y aparente dificultad para respirar. Houdini muchas veces dejaba al público esperando veinte o treinta minutos, o incluso más, hasta emerger triunfante. La respuesta tras esa espera interminable era siempre una ovación de pie.

Muchos que se hacen llamar expertos (aquellos que actúan sólo para el espejo de su habitación o sus esposas, eternas sufridoras) te dirán que tal estrategia no funciona hoy en día porque el público en la actualidad es más sofisticado que el de antaño. Te dirán que, debido a la televisión, el público se cansa antes y que nadie que haya creído con *Miami Vice* y la MTV se sentaría sin hacer ni ver nada durante media hora.

Como respuesta a esos tópicos ofrezco el siguiente ejemplo contemporáneo. The Amazing Kreskin, el mentalista de más éxito de esta generación y uno de los magos mejor pagados de hoy, siempre termina su número de la misma manera. Antes del espectáculo, un representante del cliente oculta el cheque de Kreskin en algún lugar del teatro. Al final de la actuación, Kreskin coge la mano de un espectador, que sabe dónde está escondido el cheque, e intenta localizarlo por lectura de contacto. Y lo hace bajo la condición de que si no lo encuentra, no lo cobra.

En dos actuaciones distintas Kreskin tardó más de treinta minutos de reloj en encontrar el cheque. Durante más de media hora los espectadores observaban a un hombre desplazarse sin rumbo, de un lado a otro, entre el público. La atención nunca disminuyó, nadie habló ni se marchó. En ambos casos, cuando Kreskin finalmente

logo encontrar el cheque, fue recompensado con una respuesta que hubiera sorprendido a los expertos antes mencionados, pero no a Houdini. Ambos públicos ofrecieron a Kreskin una amolladora oración de pue.

Kreskin espleca este final no sólo cuando actúa para el público en general sino también en universidades. Los estudiantes representan presumiblemente el ejemplo máximo de la mentalidad MTV; pero también recompensan siempre a Kreskin con ovaciones.

Quien crea que el público no tenía nada que mirar durante media hora en estos ejemplos, no entiende nada. Lo que veían era un hombre en medio de lo que parecía una lucha por la vida, poniendo mucho en juego. En el caso de Kreskin, el caminar dubitativo entre el público era la manifestación externa de esa lucha. En el caso de Houdini, la lucha tenía lugar sólo en la mente de los espectadores mientras intentaban imaginarse lo que podía estar sucediendo detrás de aquella pantalla. En cada caso, el entretenimiento mantenía al público totalmente enganchado.

Como el suspense se va generando con el tiempo, una técnica eficaz es lo que llamo la espera pre-climax. Ya nos hemos referido a aquel viejo detalle de comenzar a contar dramáticamente hasta tres y parar justo antes del tres y dejar caer algún gag. En su presentación cronometrada de «Roll-Over Aces», Michael Ammar pide al espectador que pare el cronómetro un par de segundos antes del final. Entonces le pregunta cuántos segundos le quedan y repasa lo que tiene que lograr en esos escasos segundos. Esa pausa es técnicamente innecesaria pero dramáticamente muy poderosa pues crea un tiempo para que los espectadores asimilen la situación y el suspense crezca. No es más que una versión más sofisticada del gag un-dos tres.

Cuando un mago está haciendo «Las siete llaves de Baldpate» y se detiene justo antes de que el espectador pruebe su llave y le ofrece cambiar su llave por la única que queda, está dramatizando las condiciones del efecto y al mismo tiempo creando una espera pre-climax para aumentar el suspense.

Además de fabricar una espera, a veces es posible utilizar un periodo de tiempo inevitable y convertir así un problema en una ventaja. Pocos magos discutirían que «Fuerza de este mundo» es uno de los efectos más fuertes de la cartomagia, pero requiere un buen tiempo para llegar al final. Durante las primeras tres cuartas partes del efecto, el público simplemente ve a alguien colocar cartas en dos montones cara abajo. Ese tiempo se puede emplear para generar suspense.

Una estrategia sugerida por Paul Curry en las instrucciones originales era corregir un presunto error del espectador en algún momento. Como siempre sabes el color de la carta que el espectador está colocando, cuando ponga una carta en el montón equivocado, puedes corregir su error. Muestra la cara de la carta y colócala en el montón correspondiente.

Cuando hago el juego empleo esa idea y otra más de mi cosecha. Hago la versión impromptu, en la que el mago saca cartas del abanico en la primera mitad, permitiendo al espectador indicar en que montón ha de colocarse cada carta.

En un momento saco dos cartas y las mezcla cara abajo en la mesa, diciendo que una de ellas es roja y la otra negra (en realidad ambas son del mismo color; pongamos que son negras). Entonces pide a un espectador que señale la que cree que es roja y la pongo en el montón de las rojas, y luego la otra en el de las negras. Pero, mientras lo hago, la giro un momento despreocupadamente para dejar ver la cara. El hecho de que sea negra parece demostrar que el espectador lo adivinó.

Ambos detalles conseguirán una buena reacción del público, pero lo importante es que cambiarán la actitud general del público hacia el proceso de colocar las cartas. Al ofrecerles un aperitivo del final mediante esas dos argucias, el público empieza a preguntarse si lo imposible ocurrirá realmente y el espectador logrará ver parar los colores. El tiempo de colocar las cartas se convierte en un período de expectación.

Muchos buenos juegos incluyen extensos procedimientos de colocar cartas. En *Durum Ortiz at the Card Table* publiqué un efecto llamado «The Ultimate Card Shuffle». En esta rutina, al final se reparten cuatro manos perfectas de bridge, que es un final fortísimo. Pero el proceso de repartir la baraja entera dura un tiempo, sin cuando se efectúe con rapidez.

En vez de dejar que se convierta en un tiempo muerto, empleo esos momentos para crear tensión-expectación. Hablo de lo que construye una mano perfecta en bridge y de las probabilidades astronómicas en contra de recibir tal mano. El público no tarda en imaginarse el final. El tiempo necesario se convierte en un período para crear suspense. Además, el final tiene un elemento sorpresa puesto que el público ha sido condicionado a esperar una mano perfecta de bridge y se sorprende al comprobar que las cuatro manos son perfectas.

Lo mismo ocurre en el guión de Paul Curry para «La predicción abierta» («Open Prediction»). En ese caso el suspense es del tipo conflicto-incertidumbre, cuando el mago desafía probabilidades increíbles. El mago comienza anunciando que cree que el espectador elegirá el Diez de Picas. Entonces le entrega la baraja y le dice que vaya colocando cartas cara arriba, buscando esa carta. Pero en algún momento del proceso, ha de dejar a un lado una carta cualquiera sin mirarla.

Mientras tanto continúa colocando cartas y el Diez de Picas no aparece. El público empieza a considerar la posibilidad de que esa sea la carta que ha dejado a un lado. Cuando se acerca al final de la baraja, la tensión aumenta y los espectadores esperan para ver si la carta en cuestión aparece entre las últimas lo cual, por supuesto, no ocurre. El mago concluye el efecto volteando la carta que el espectador dejó a un lado para revelar el Diez de Picas.

Este ejemplo también ilustra la necesidad de ofrecer alguna pista del objetivo del mago si es que se desea crear suspense (la única excepción es en el suspense por misterio-cuniosidad del tipo «comportamiento extraño»). Si el ejemplo mencionado se hiciera con una predicción que no se revela hasta el final, el proceso resultaría mortalmente aburrido.

Veamos un último ejemplo de cómo usar un procedimiento inevitablemente largo para generar suspense. Muchas versiones del efecto «Eyeless Vision» («Visión sin vista») [Ver *Las tres escaleras del mentalismo* de Conrada] incluyen un proceso intrincado de vendaje. Se ponen monedas sobre los ojos. Se amaza una panta y se presiona sobre las monedas. Se coloca una venda o una capucha sobre la cabeza. Si el público no sabe lo que el mago se propone, el procedimiento puede parecer tedioso.

Pero si el mago anuncia de antemano que, cuando esté vendado, intentará, por ejemplo, disparar a una manzana sobre la cabeza de un espectador, el proceso del vendaje dejará de ser aburrido y estará cargado de suspense. Cuando más imposibles sean las condiciones impuestas durante el proceso del vendaje, más se preguntarán los espectadores cómo hará el mago para salir airoso y lo que ocurrirá cuando se efectúe el disparo crítico.

Otro punto señalado en nuestra definición es que el suspense por siempre es como a un resultado deseado. Si al público no le importa si la carta está en la cartera o no, todas las gomas elásticas del mundo serán insuficientes para crear suspense; solo aumentarían el aburrimiento. El suspense no sustituye al significado sustantivo o situacional uno, más bien, si un efecto ya posee significado, el suspense puede convertir un efecto ya poderoso en otro aún más fuerte y arrollador. Recuerda la fórmula del suspense de Darwin: *Haz que les interese y luego hazles esperar*.

Combinación de elementos de suspense

Un solo efecto puede ofrecer más de una fuente de suspense o más de una forma de suspense. Esos elementos de suspense pueden funcionar de manera simultánea o sucesiva.

La estrategia de emplear diferentes ganchos de suspense sucesivos es la esencia de una buena novela o película de suspense. Una escena llena de suspense mantiene el interés del lector o espectador. Éste desea saber cómo acabará, pero en el momento en que ese elemento de suspense se resuelve surge uno nuevo para captar su interés. Así el espectador es conducido de una escena a la otra como llevado por un collar y transfondo de una mano a otra, sin que pueda soltarse, hasta el final. Para entender lo que quiero decir, ve a ver *En busca del arca perdida* o lee cualquier novela de James Bond.

Claro que un efecto mágico no puede alcanzar la complejidad de una película o novela, pero la estrategia puede funcionar a pequeña escala en ciertos efectos.

Ya hemos visto cómo en la fase final de «Cutting the Aces» («Cortando por los Ases») se genera suspense por incertidumbre cuando el mago aparenta fallar cortando por una carta numérica, y cómo ese suspense se transforma en suspense de expectación cuando el mago comienza a contar para llegar a la carta elegida. Una ilustración más compleja es el efecto «Reflex» de Paul Harris, uno de los juegos con mayor potencial de suspense en la magia de cerca. Aunque mi presentación no tiene

nada de revolucionaria, la describiré en detalle para tener una situación específica que analizar.

Primero explicaré la premisa: voy a poner a prueba mi rapidez manipulativa en una competencia contra la espectadora, en la cual ella tiene todas las ventajas. La espectadora mezcla la baraja y saca siete cartas cualesquiera. Entonces pongo una de esas cartas, las vuelve a mezclar y las deja de nuevo sobre la baraja.

Ahora explicaré las reglas de la competición. Voy a mostrar cada carta a la espectadora y luego colocarla cara abajo en la mesa. En cuanto su carta toque la mesa, ella habrá de cubrirla de golpe con su mano. El momento en que su mano comience a moverse será mi señal para intentar extraer la carta antes de que ella pueda cubrirla. En la charla digo: «Ella tiene una ligera ventaja porque sabe la carta que está pensando y yo no. Yo tengo una ligera ventaja porque practico muchísimo».

Entonces comienza el juego. Cada vez que pongo una carta en la mesa me pongo en tensión, como preparándome para saltar. La espectadora siempre se toma el asunto en serio. Y su tensión se contagia al público. Ocasionalmente la espectadora puede hacer caer una fiuta, que sirve para mantener al público aún más al borde de sus asientos. Es una situación clásica de conflicto. La incertidumbre sobre el resultado del conflicto mantiene al público tan cauto como cualquier artista pudiera desear.

La espectadora en un momento dado golpea su mano sobre una carta. Esto provocará risas en el público, como relajación emocional a la tensión experimentada. En sus ojos, la situación de suspense ha sido resuelta, la espectadora ha ganado.

Por unos segundos me muestro sorprendido y desahogado, como si hubiera perdido. Entonces anuncio, confiado, que la espectadora no fue lo bastante rápida. Le digo que mire bajo su mano para que vea que he logrado sacar la carta. Mi comentario pilló al público por sorpresa. Cuando los espectadores comienzan a recuperar la respiración tras la primera situación de suspense, surge una nueva situación.

Ahora están curiosos por saber si lo que dije es cierto. Todas las miradas estarán fijadas en la mano de la espectadora cuando la levante y volteé la carta que está debajo. Tan inmensos están en esto que la mayoría no me ve sacarme la cartera del bolsillo y ponerla en la mesa. Están demasiado ocupados reaccionando ante el hecho de que la carta pensada no está bajo la mano de la espectadora. El segundo asunto de suspense ha sido resuelto. Lo que dije era cierto, su carta ya no estaba.

En cuanto esto se asimila, cambio de dirección y pido a la espectadora que volteé las otras cartas que están debajo de su mano y busque la elegida. Coloco en la mesa varias cartas, cara arriba, de encima de la baraja. Extiendo la baraja cara arriba en la mesa. La carta pensada no está por ninguna parte. Con cierta ironía, tiro de la manga de la espectadora e incluso levanto una esquina del tapete en busca de la carta que falta. Todas estas acciones refuerzan la pregunta en las mentes de los espectadores: «Si la carta no estaba bajo su mano, ¿dónde diablos está?». De más está decir que esa pregunta ofrece la tercera fase de suspense.

Finalmente anuncio: «Lo difícil no fue sacar la carta de debajo de la mano de Alicia, sino guardarla en un lugar seguro». Con esta última frase cojo la cartera. Todos comprenden lo que quiero decir: «La carta está en la cartera! No puede ser, pero tiene que ser. Esa es la respuesta a la tercera fase de suspense».

Ya lo creen pero desean verlo. Mientras sigo charlando, volteo la cartera en mi mano varias veces. La abro. Señalo el compartimiento cerrado con cremallera. Abro la cremallera lentamente. Pido a la espectadora que nombre su carta. La expectación va creciendo. Finalmente extraigo la carta de la cartera y la lanzo a la mesa, haciéndola girar. La última y más fuerte fase de suspense queda resuelta.

En un efecto hemos conducido al público a través de cuatro momentos de suspense, cada uno de los cuales comienza casi en el momento en que el anterior se resuelve. Primero, está la pregunta de quien ganará la competición entre el mago y la espectadora (conflicto-incertidumbre). Luego viene la cuestión de si la carta está realmente bajo su mano o no (misterio-ciosidad). Después surge el misterio de dónde está la carta que falta (misterio-ciosidad). Y finalmente llega el deseo de ver el milagro, de ver realmente la carta salir de la cartera. Los cojo por el cuello de la camisa al principio y no les suelto hasta el final. Ponte las pilas, John Le Carré.

4. EL CLÍMAX

Hay pocas cosas tan importantes y tan escuermizas en una actuación de magia como el adecuado manejo del clímax de cada efecto. Es curioso cómo es posible hacer todo perfecto en un juego y estropearlo en cuestión de segundos al final. Verás que eso es justamente lo que pasa en las más típicas actuaciones de magia de cerca. Por el contrario, estructurar correctamente el clímax puede doblar el impacto de un efecto. Veamos algunos principios para conducirse por el buen camino.

Concluir con el clímax

En *The Elements of Screenwriting*, Irwin Blacker escribe, «Una vez resuelto el conflicto en el clímax, la película debe terminar lo antes posible». Blacker cita como ejemplo ideal *A Man for All Seasons* donde en el instante en el que el hacha del verdugo cae sobre Tomás Moro la pantalla se desvanece hasta quedar negra. En su libro sobre la comedia *The Light Touch*, Michael Kushner expone esta estrategia básica. «Coloca la risa al final». Kushner llega al punto de criticar la formulación de un chiste porque tiene dos palabras después de la palabra clave.

Aquí tenemos dos campos radicalmente separados: películas y chistes, pero el mismo principio se aplica en ambos, pues es tan fundamental en la estructura dramática que es igualmente válido en cualquier medio, incluyendo la magia. El principio es que, una vez alcanzado el clímax, todo lo que sigue tenderá a debilitar lo

que has logrado. En otras palabras, una vez alcanzado el clímax, quédate callado y haz un fundido a negro.

Para lograrlo, hay que atar todos los cabos y resolver las dudas antes del clímax. También has de resistir la tentación de dejar caer un anhelimax.

Sospechos sin resolver

Un ejemplo común del problema de las dudas pendientes aparece en algunos efectos en los que una carta viaja de la baraja al bolsillo, a tu cartera, o a algún otro lugar imposible. Si la carta era firmada, su aparición en el lugar imposible constituye un clímax perfecto. Desafortunadamente, a veces no lo puedes hacer con carta firmada, ya sea porque empleas una carta repetida o porque la carta ha sido pensada y no elegida. Si la carta no está firmada, los espectadores sospecharán que la de la cartera no es la misma que estaba en la baraja. Esa sospecha suele materializarse con la pregunta: «¿Puedo ver la baraja?»

Naturalmente, anticipando esa respuesta, te has asegurado de que, aún cuando hayas utilizado una carta repetida, el espectador no encontrará lo que busca. Entenderá las cartas, no encontrará la carta, y finalmente aceptará que la que sacaste de la cartera es la misma que estaba en la baraja. Entonces quedará debidamente impresionado.

El problema es que el clímax se produjo un minuto y medio antes, y luego lo único que sucede es que el espectador acepta la imposibilidad. Para esa persona, el juego acabó cuando examinó la baraja y no encontró una carta repetida, no cuando sacaste la carta de la cartera. Esa comprobación debió ocurrir en el momento de sacar la carta de la cartera. Así el impacto emocional habría sido mayor.

Veamos una mejor forma de manejar la situación. Entregas la baraja al espectador y le pides que cuente las cartas en voz alta, dándolas cara arriba sobre la mesa. Le dices también que cuando vea su carta la deje a un lado y continúe contando. Cuando haya contado veinte cartas le recuerdas que ha de colocar la suya a un lado cuando la vea. Después de otras diez cartas se lo vuelves a recordar. Para ese momento, el público empieza a sospechar que la carta ha desaparecido. Esto hace que la cuenta de las cartas restantes tenga mucho más interés.

Cuando haya contado todas las cartas, descubrirás que sólo hay diecinueve y una y que la suya no está entre ellas. Todos se estarán preguntando dónde está la carta. Entonces es el momento de sacar la cartera y extraer la carta para un fuerte clímax libre de dudas pendientes. A nadie se le ocurrirá pensar que la carta no es la misma.

Los efectos de cartas que involucran lugares imposibles no son los únicos en los que este asunto puede surgir. Escucha todo como oírlo, o pregunta, de los espectadores, tras el clímax de un efecto, que puedan ser indicios de sospechas no resueltas tales como: «¿Puedo mirar en tu bolsillo?», «¿Qué hay dentro de la caja?», «¿Puedo ver aquellas cartas?».

Cuando un efecto genera el mismo tipo de dudas una y otra vez, tienes que actuar. Si no puedes dejar que examinen tu bolsillo, que mueren dentro de la caja, o que examinen la baraja, debes considerar abandonar el juego. Pero si puedes resolver esas dudas, reestructuralo creativamente de modo que la pregunta quede respondida antes de que tengan ocasión de pensarla y, más importante, antes del final del juego.

Aunque esto requerirá cierto ingenio por tu parte, la regla es muy simple: resuelve todas las dudas antes del climax.

Prolongación del climax

Algunos juegos presentan problemas porque el climax no ocurre en un instante dramático sino que se extiende a lo largo de un período de tiempo. Por ejemplo, en una transposición de dos cartas no basta mostrar que el Rey está ahora en el lugar de un As; también tienes que revelar que el As está también en el lugar del Rey. Ambas partes conforman el climax.

En «Fuera de este mundo» hay que voltear todas las cartas cara arriba para mostrar que las rojas están por un lado y las negras por otro. El climax se extiende desde el volteo de la primera carta roja hasta el volteo de la última carta negra.

En «Travellers» de Vernon, en el que se extraen los cuatro Ases de bolsillos distintos, el climax no es la extracción del último As sino la de los cuatro Ases.

No es difícil manejar tales efectos con tal de que cumplas un simple requisito: Una vez que comiences el climax no te detengas y no permitas que nada interrumpa su flujo. No te pares a contar un chiste tras haber sacado los dos primeros Ases. Observa a Martin Nash cuando hace su juego en el que todas las cartas de la baraja acaban emparejadas con sus homónimas. Una vez que comienza a voltear las papeas, nada le detiene hasta que ha volteado la última. También Juan Tamariz en «Coincidencia total», voltear las cartas a toda marcha, sin detenerse. Ambos saben muy bien que cualquier interrupción estropeará el climax.

No me preguntes por qué es así. Es simplemente la manera en que funciona cualquier tipo de climax. Si piensas en otros aspectos de tu vida, verás que no puedes tomar una pausa para luego retomarlo donde lo habías dejado.

El anticlimax

El término anticlimax aparece de vez en cuando en los escritos mágicos, y el modo en que se emplea deja claro que la mayoría de esos autores no entienden lo que significa. Empecemos pues con una definición: un anticlimax es algo que produce una desilusión después del climax debido a su trivialidad en comparación con el climax mismo. Entonces, el término anticlimax no es en sí un segundo climax, aunque como vamos al hablar de la sorpresa, un segundo climax sí puede ser un anticlimax si no es tan fuerte como el que le precede.

Ya hemos visto cómo esto puede ser un problema con los remates. Ahora me referiré a un tema distinto, que es la tendencia a dejar caer un detalle magico adicional por razones incorrectas: porque ayuda a limpiar el juego, por considerar que sería un desperdicio no incluirlo, o simplemente por una construcción pobre.

El anticlímax limpiador. Esta situación es muy común en la cartomagia. Por ejemplo, el mago se aprende «Todo dorsos», en el que las cartas parecen tener dorsos por ambos lados y al final aparecen las caras. El mago observa que al final del juego queda una carta secretamente vuelta en la baraja. Entonces se le ocurre una brillante idea y da a elegir una carta y la recibe de vuelta en la baraja. Al final de «Todo dorsos», revela la carta vuelta, que resulta ser la elegida.

En un principio, parece ingenioso convertir un problema en una ventaja. No sólo se dispone limpiamente de la carta vuelta sino además se produce una propina magica. El problema es que no es una propina sino un borrón, pues constituye un anticlímax. La impresión de las caras de la baraja es un clímax muy fuerte. La revelación de la carta elegida vuelta es débil por comparación. Eso significa que es un anticlímax, y que sólo servirá para mermar el efecto global.

No es un ejemplo aislado. Siempre que surge un juego en el cual te queda una carta secretamente vuelta, viene alguien con la «brillante» idea de utilizarla. Si quedan dos cartas vueltas, alguien encontrará la manera de que una carta elegida aparezca entre ellas. Si en un juego de paquete queda una carta extra al final, alguien decidirá revelar su presencia para lograr otro efecto.

Esa creatividad mal dirigida surge del temor del principiante de no acabar limpio. El novato siempre tiene miedo de que al terminar el juego los espectadores le arranquen las cartas de las manos para descubrir que no todo es como se supone.

Con la experiencia empiezas a darte cuenta de que si el efecto es convincente y el clímax fuerte, el público estará demasiado asombrado para indagar. Al final tienes todo el tiempo del mundo para poner las cosas en su sitio mientras el público se recupera.

Observa las contorsiones en las que se involucran los magos al final de «Reset» de Paul Harris para poder mostrar que el paquete de la mesa, que consta supuestamente de cuatro Reyes, consta efectivamente de cuatro Reyes. Te dará un secreto la manera de quedar limpio al final de «Reset»: es recoger todas las cartas y perderlas en medio de la baraja. Si has hecho el juego convincentemente, nadie tendrá motivos para dudar que las cartas son las que se suponen que son.

El anticlímax sin desperdicios. Además de esta fiebre de limpieza, otra importante causa del anticlímax surge de no querer desperdiciar ninguna oportunidad. Es como el cocinero que odia desperdiciar comida y junta todo lo que le sobró del plato principal y busca la manera de utilizarlo.

El mago observa que al final de un juego en el que los Ases se han transformado en Reyes, los Ases quedan secretamente sobre la baraja, y no resiste la tentación de hacerlos aparecer de alguna manera vistosa. O al final de un juego en el que la

carta elegida desaparece, pero en realidad queda bajo la baraja, tapada con empuñarla y sacarla del bolsillo.

Si eso produjera un climax más fuerte que el anterior, podría merecer la pena, pero esas cosas no suelen ofrecer más que un anticlimax decepcionante. El hecho de que eres en posición de lanzar un apunte adicional de magia, no significa que tengas que hacerlo.

El impacto más fuerte no proviene de producir la mayor cantidad de magia posible, como la mejor cena no depende de la cantidad de alimentos. Se trata de producir un evento o eventos mágicos de la manera más eficaz posible. Es mejor tirar las sobras a la basura que servirlos después de una magnífica cena y arriesgar una indigestión colectiva.

El anticlimax por mala secuencia. Por secuencia entiendo el ordeo en que los eventos mágicos de un juego se revelan al público. Esos eventos no siempre se pretentan en el orden más eficaz, simplemente porque el mago no ha reflexionado sobre ello o porque no comprende los principios de una estructura dramática. Con algunos ejemplos veremos en qué situaciones surgen estos problemas y como resolverlos.

«Transmutation», de Larry Jennings, es una de las versiones más convincentes de la baraja que cambia de color pero, en su forma original, la secuencia es pobre. Tres espectadores eligen cartas de una baraja azul y las devuelven a la misma. La baraja azul se convierte en roja y se extiende en la mesa. Hay tres cartas azules en la extensión, que resultan ser las elegidas.

La transformación de la baraja de azul a roja es muy fuerte. Pero luego viene el prolongado procedimiento de sacar cada una de las tres cartas azules, pedir a cada espectador que nombre su carta, y mostrar que la carta azul es efectivamente su carta. El hecho de que las cartas elegidas sean las únicas que no cambian de color es impresionante y ciertamente relevante puesto que es un juego de elegir cartas. Pero el presentar toda esa documentación después del cambio de color es un anticlimax.

John Mendoza construye el juego de un modo distinto que resuelve el problema. Una vez devueltas las tres cartas a la baraja, el mago explica que la baraja está marcada y que eso le ayudará a encontrar las cartas. Entonces extiende la baraja con las caras hacia el público mientras estudia detenidamente los dorsos. Hace sobresalir una carta hacia arriba y afirma que puede reconocerla, por las marcas en los dorsos, como una de las elegidas. El espectador verifica que lo es y se deja la carta cara abajo en la mesa. Lo mismo se repite con las otras dos cartas.

Finalmente, el mago comenta que quizás el público mismo puede detectar las marcas. Entonces extiende la baraja cara abajo y todo el mundo ve que las cartas son ahora rojas. Las tres cartas elegidas ya están cara abajo en la mesa, y todos ven claramente que son las únicas azules en la baraja. Con un poco de reflexión creativa, el efecto queda estructurado para que el gran climax del cambio de color se revele al final, como debe ser.

Otro juego con problemas de anticlímax es «Sympathetic Clubs» de Herbert Milton. El mago ordeña las trece cartas de Tréboles numéricamente y las deja a un lado. Entonces eoge las trece cartas de Picas y las mezcla. Finalmente, un espectador elige cualquier carta de Picas y la volteja en medio del paquete respectivo.

Los paquetes de las Picas y de los Tréboles se dejan, uno junto al otro, cara arriba. El mago va volteando cartas de ambos paquetes simultáneamente para revelar que los Tréboles se han colocado mágicamente en el mismo orden que las Picas. Además cuando la carta cara abajo aparece en el paquete de las Picas, aparece también una en el de los Tréboles. El mago volteja esas dos cartas para revelar que sus valores coinciden; por ejemplo, si la carta elegida es el Cuatro de Picas, aparece el Cuatro de Tréboles vuelto en la misma posición en su paquete. Entonces sigue volteando las cartas hasta el final para mostrar que todas coinciden.

Es un ejemplo de clímax prolongado. Lo que pasa es que el punto culminante ocurre en medio de dicho clímax. El momento más impresionante es cuando se revela que la carta de Picas vuelta coincide con la de Tréboles, también vuelta, del mismo valor. Eso ocurre a mitad de camino y hace que las coincidencias posteriores constituyan un anticlímax.

Ron Zollweg, en su versión, resuelve ese problema cambiando la secuencia. Cuando va colocando cartas y llega a las dos que están vueltas, las deja aparte en un comentario y continúa hasta el final. Una vez finalizado el proceso vuelve a las dos cartas que están cara abajo y las volteja dramáticamente para terminar el juego con la nota más alta.

Hace poco lei un juego en el que el mago da a elegir una carta y la deja a un lado cara abajo. Entonces presenta tres cartas blancas e imprime caras en ellas mágicamente. Las tres cartas son del mismo valor, por ejemplo el Nueve de Tréboles, el Nueve de Corazones y el Nueve de Picas. El espectador volteja entonces su carta elegida, que resulta ser la carta restante del mismo valor, en nuestro ejemplo el Nueve de Diamantes.

El hecho de que las tres cartas que se acaban de imprimir coinciden con la elegida es asombroso, pero lo más impresionante es que hayas podido imprimir caras en las tres cartas blancas. Que coincidan con la elegida es un anticlímax.

Resulta más eficaz presentar las tres cartas blancas y pedir a un espectador que elija una carta de la baraja y la muestre al resto del público. Entonces imprime caras en las cartas blancas que coinciden con el valor de la elegida. Así la parte más fuerte, la impresión mágica, queda al final.

Algunos problemas secuenciales, como el de la baraja que cambia de color, requieren una buena dosis de reflexión para ser resueltos. Otros, como el de imprimir las caras de las cartas, son fáciles de solucionar una vez detectado el problema. El primer paso siempre debe ser detectar dónde hay un anticlímax debido a una secuencia incorrecta.

Siempre que tengas un efecto con más de un evento mágico, ordena los eventos de acuerdo a su impacto. El ordeño adecuado lo podrás determinar casi siempre.

por sentido común. Si tienes dudas, prueba el efecto ante público hasta que lo tengas claro. Comprueba si esos eventos mágicos se revelan en orden de debilidad. Si no es así, busca la manera de ordenarlos. En la magia, como en todo arte narrativo, no solo importa lo que hagas sino también el orden en que lo hagas.

Clímax simultáneos

Al hablar de la sorpresa, vimos efectos de clímax secuenciales. Una situación diferente se presenta en los que denomino (con disculpas a los autores de manuales sobre sexo) efectos de clímax simultáneos. Me refiero a aquellos juegos en los que dos efectos distintos ocurren al mismo tiempo. Un clásico ejemplo es la carta en la naranja. Después de haber roto una carta elegida y haber hecho desaparecer los trocitos, la carta aparece recompuesta dentro de una naranja. La aparición de la carta en la naranja y el hecho de que está recompuesta se revelan al mismo tiempo.

Otro ejemplo es «Triunfo» de Dai Vernon. Tras perder una carta elegida en la baraja, las cartas se mezclan cara arriba y cara abajo. Al extender la baraja, todas las cartas están cara abajo menos la elegida. El poner todas las cartas cara abajo y la localización de la carta elegida se revelan simultáneamente. Lo mismo ocurre en efectos en los que los dorsos de toda la baraja cambian de color excepto el de una carta, que resulta ser la elegida. Has encontrado la carta elegida y has cambiado el color de la baraja; ambos efectos se revelan a la vez.

Algunos juegos de este tipo resultan confusos y otros no. Es algo que hay que evaluar en cada juego, teniendo en cuenta la reacción del público. En líneas generales podríamos decir que hay dos factores que determinan si los clímax simultáneos funcionarían en un juego: (1) Si los dos clímax están relacionados conceptualmente los juegos con dos clímax esencialmente distintos raras veces funcionan. (2) Cuán difícil es para el público asimilar cada clímax. Si un juego con clímax simultáneos tiene problemas en una de esas dos áreas, suele ser más conveniente presentar los clímax secuencialmente o bien como dos juegos distintos.

El problema de los clímax simultáneos no relacionados se presenta en la carta en la naranja. La recomposición de la carta no tiene nada que ver con su aparición en la naranja. Por lo tanto, presentar ambos efectos simultáneamente desorienta al público. Es como una persona sentada frente a dos televisores, cada uno sintonizado a un canal. El espectador está viendo dos juegos distintos a la vez. Sería mucho mejor hacer la carta rota y recompuesta y luego la carta en la naranja o viceversa. La razón por la que los magos hacen los dos juegos en uno es que ambos incluyen el cambio de una esquina rota, por lo que suponen que están matando dos pájaros de un tiro. Esa es la actitud que he criticado antes. Facilitar las cosas para el mago en vez de para el público.

Veamos ahora un efecto que combina viaje y recomposición en un clímax. El mago hace «Matrix» con cuatro trozos rotos de un cigarrillo. Los trozos se reúnen

en una esquina de la mesa, pero además se van recomponiendo hasta que al final queda un cigarrillo entero. Este juego también suele hacerse con los cuatro trozos de una carta rota. A diferencia del caso anterior, este juego se puede presentar sin confundir al público, quizás porque al separar el proceso de viaje y recomposición en tres fases, la información resulta más fácil de asimilar.

Más importante aún es que esta presentación paso a paso permite que el público perciba la desaparición de cada trozo de su esquina como el método que has elegido para recomponer el cigarrillo. El nexo entre ambos efectos se puede incluso entender en tu charla. «¿Se sorprenderían si yo pudiera recomponer este cigarrillo? Pues lo intentaré de la manera más difícil: a larga distancia. ¡Observen!» Es un ejemplo de conceptualizar el efecto para el público mediante la charla. Bien es cierto que podrías dividirlo en dos juegos distintos, primero reuniendo los trozos, y luego uniéndolos para formar un cigarrillo entero, pero en este caso no es necesario.

El segundo factor a considerar en efectos de climax simultáneos es lo difícil que es para el público asimilar la información en cada climax. Contrastemos de nuevo dos ejemplos que son parecidos pero diferentes. «Triunfo» y la baraja que cambia de color. En «Triunfo», tienes dos climax que todo espectador puede absorber fácilmente al mismo tiempo. Al asimilar que todas las cartas están cara abajo y que la única excepción es la elegida es difícil que se sobrecarguen los poderes mentales de un espectador de inteligencia media. Además esos dos climax se complementan conceptualmente. Tu objetivo en «Triunfo» es encontrar la carta elegida. Entonces mezclas cartas cara arriba y cara abajo para ponétele más difícil. Hacer que todas las cartas se vuelvan cara abajo menos la elegida se percibe como el método empleado para encontrar dicha carta.

Algunos magos presentan los dos climax por separado. Primero se ponen todas las cartas cara abajo y luego se extienden de nuevo para encontrar la carta elegida vuelta en el medio. Para mí este concepto está desorientado porque hace que la característica esencial de «Triunfo», que es encontrar la carta elegida, parezca irrelevante. Parece que hubieras dejado caer un efecto preliminar que no tiene nada que ver.

Eso crea además un problema más grave. Ya vimos, al hablar de la sorpresa, que cada climax debe ser más fuerte que el precedente. Hacei que la carta elegida se voltee cara arriba difícilmente puede ser más fuerte que hacei que toda la baraja se vuelva cara abajo.

Una vez más debo subrayar que solo probándolo ante el público y considerando los dos factores mencionados, es decir si los dos climax están relacionados conceptualmente y si son fáciles de asimilar, podrás saber si los climax simultáneos funcionan o no en un juego. A veces funcionan de maravilla.

Si no es así, analiza el efecto para determinar cuál de los dos problemas que hemos analizado es la causa. Si el problema es la falta de conexión conceptual entre los dos climax, haz el efecto como dos juegos distintos. Si es el exceso de información por el doble climax, procura estructurar el efecto para que los climax sean sucesivos, recordando siempre que el más fuerte debe ir al final.

El climax no enfotizado

Ironicamente, a veces la mejor forma de presentar el climax de un efecto es no venderlo por todo lo que vale, sino tratarlo como un asunto sin importancia. El contraste es una eficaz técnica teatral para llamar la atención a algo. Por eso no enfatizar el climax puede ser de utilidad en efectos en los que el climax no es tan fuerte.

Supongamos que tienes un juego que está bien pero que no es fabuloso, el climax es sorprendente pero no arrollador. Si le impones un tremendo desarrollo dramático, el contraste entre el climax y dicho desarrollo hará que parezca menos de lo que es. Pero si no enfatizas el climax, el contraste entre este y tu actitud despreocupada hará que tenga más repercusión.

No enfatizar los efectos más débiles. Un perfecto ejemplo de no enfatizar el climax es la presentación de Al Koran de «Note Under Cup» («El billete bajo la taza») según se explica en la cinta de audio de Al Koran. Se trata del conocido juego en el que un espectador esconde un billete estragado bajo una de tres tazas, con el mago de espaldas, y cambia las tazas de sitio. El mago se vuelve y revela la posición del billete.

El efecto es intrigante, pero como el cambio de las posiciones de las tazas no es totalmente libre sino que ocurre bajo las instrucciones del mago, está lejos de ser un milagro. Un gran desarrollo antes de la revelación solo servirá para resaltar las desventajas del juego. Pero Al Koran se vuelve de espaldas y pregunta al espectador si conocía la posición del billete antes de cambiar las tazas de sitio. Muchas veces el espectador responde que no. Eso dramatiza las condiciones a las mil maravillas. «¿Cómo podía el mago seguir la pista del billete si el espectador mismo no ha podido hacerlo? En tal caso, Koran sonreía y decía: «Pues yo sí», mientras levantaba la taza que cubría el billete. Si el espectador respondía que sí sabía dónde estaba el billete, Koran sonreía y decía, al levantar la taza: «Pues yo también».

La actitud no enfatizante ayudaba a convertir un simple puzzle en un gran misterio, y Koran lo sabía muy bien, como indica su explicación del juego en *Professional Presentations*, en la que concluye diciendo: «Nunca lo presentes como un gigantesco misterio. Hazlo un par de veces y déjalo así».

No enfatizar los efectos incidentales. Un área en la que la no enfatización es primordial es en lo que podrían llamarse efectos mágicos incidentales. Me refiero a esos pequeños efectos que uno hace despreocupadamente en el transcurso de un juego mayor. Por ejemplo, si vas a quemar un billete prestado, haces aparecer una cenilla encendida en las puntas de tus dedos. O te dispones a hacer un juego con un cigarrillo y haces que el cigarrillo salga solo de la caja. Si haces un juego con los cuatro Ases, en vez de extender la baraja para irlos sacando, cortas por ellos en rápida sucesión. Cualquier efecto de este tipo debe efectuarse con poco o ningún comentario. Deja que el público perciba por sí mismo la imposibilidad.

Esta estrategia se puede ver ejemplificada en una ingeniosa idea de Paul Germer. Al principio de un juego con los cuatro Ases, Paul extiende la baraja y va extrayendo

do los Ases, pero no encuentra el cuarto As. Entonces se dirige a un espectador y extiende la baraja, pidiéndole que elija cualquier carta para representar el cuarto As en el juego. Al voltear la carta elegida, resulta ser el As. En el mejor estilo no ensalzante, el único comentario de Paul es: «Buena elección».

Los efectos incidentales son, por definición, de menor importancia que aquellos de los que forman parte. Intentar sacarles demasiado partido los hace parecer triviales, pero si los tratas como triviales, serán tanto más eficaces. Otro importante motivo para no enfatizar un efecto es comunicar el subtexto de que tales imposibilidades son normales para ti.

En mi «Nine-Card Location» de *Darwin Ortiz at the Card Table* utilizo la siguiente idea de Eddie Fechter. Antes de revelar cada carta elegida, pido al espectador correspondiente que nombre su carta. En un momento me dirijo a otro espectador y le pregunto: «Tu carta era el Siete... ¿de qué?» Cuando responde que era el Siete de Tréboles, sólo digo: «Claro, es la que siempre olvido». Lo que transmito de modo sutil es que yo realmente sabía desde el principio cuáles eran las nueve cartas elegidas; si lo enfatizo demasiado, deja de ser una implicación.

No enfatizar los efectos de fallo aparente. La no enfatización resulta particularmente valiosa en los efectos de fallo aparente. Eliminando el impacto del clímax, los espectadores disfrutan la sorpresa mágica sin sentir que les estás resregando el engaño en las narices.

En «Darwin's Three-Card Monte» de *Darwin Ortiz at the Card Table*, concluyo con la estrategia de la esquina doblada. Aparento no saber que la carta ganadora tiene una esquina doblada. Cuando el espectador señala esa carta, simulo percatarme del doblez. En ese momento digo: «¡Esta carta está doblada!» En la acción de enderezar la esquina doblada dejo ver incidentalmente su cara. Entonces, cuando ven que es una de las cartas perdedoras, la reacción es siempre tremenda. Un manejo más enfático de esta revelación podría percibirse como una cierta arrogancia, lo cual impediría al público disfrutar plenamente del efecto.

La no enfatización no es adecuada para todos, ni siquiera para la mayoría de tus efectos, pero en el momento oportuno puede ser muy eficaz. Experimenta con la idea de no enfatizar el clímax y con toda seguridad encontrarás varios puntos de tu magia en los que podrás emplearla con acierto.

Segunda parte

EL PERSONAJE

«Con lo poco que entendía cine, sabía que nada trasciende la personalidad»

Charles Chaplin

CAPÍTULO SIETE

LAS FUNCIONES DEL PERSONAJE

«La razón básica por la que la gente va al cine, ve televisión y lee la gente»

Gary Provost, *Make Your Words Work*

El personaje y la magia

En lo que respecta al personaje y la personalidad en la magia, hay dos tendencias de pensamiento. La primera es la que Michael Close ha llamado «Mirame». La segunda yo la describiría como la doctrina de quitarse importancia a sí mismo. Close lo explica en el siguiente párrafo de su libro *Workers I*.

Yo prefiero considerar al mago como la pantalla de un cine: la pantalla es el medio que nos permite ver la película. Si alguna vez has estado en un cine en el que la pantalla esté manchada o sucia, sabrás cuanto distrae. Te haces más consciente de la pantalla y te centras menos en la película. El mago es el medio a través del cual los espectadores presencian hechos imposibles. Esa es también la función del intérprete de música clásica. Su misión es transmitir la música de la mente del compositor a la del oyente. Si la ejecución atrae excesivamente la atención, el impacto de la música (o de la magia) propiamente dicha disminuye.

Estoy en total desacuerdo con esta visión, pero Michael Close lo expone tan lucidamente que cuando me ayuda a explicar por qué. Muchas veces he salido de un cine entusiasmado por la película que acabo de ver; nunca elogiando la pantalla. Ni siquiera recuerdo haber pensado: «La próxima vez que vea una película quiero que sea en esta pantalla». Por el contrario, lo que sí quiero es que mis clientes piensen: «La próxima vez que contrate a un mago quiero que sea Darwin Ortiz».

La verdad es que no me he encontrado con muchas pantallas memorables. Si quieres ser un mago memorable, quítate importancia: no es el mejor camino.

Se ha convertido en un tópico decir que el trabajo de un mago es venderse a sí mismo, con lo que estoy absolutamente de acuerdo. No me considero un medio para comunicar la magia. Mas bien la magia es un medio para vender tu personalidad. La magia no debe trascender al mago; es éste el que debe trascender la magia. Como ha escrito Gary Kurtz: «Nuestra magia debe ser fuerte y memorable, pero nosotros, como magos, debemos ser aún mas fuertes y más memorables». En su libro *Magic by Gaud*, Al Goshman lo dice directamente: «Me estoy vendiendo».

En lugar de la música clásica, hablemos de un campo mejor pagado: el humorismo teatral (*standup comedy*). Observa a los humoristas de mayor éxito. ¿Crees que Jay Leno se considera un medio para comunicar los chistes de la mente de su autor a los espectadores? Jay Leno está ahí para vender a Jay Leno. Los chistes son su manera de contarlos; los chistes le sirven a él.

Humoristas como Jay Leno, Steven Wright, George Carlin, y todos los cómicos de mayor éxito de hoy en día, han llegado a la cima porque han creado un estilo, una actitud, y una personalidad tan memorable, única y atractiva, que queda indeleblemente estampada en las mentes de los espectadores. Para ello se han propuesto crear un personaje y luego han elegido material que lo comunique al público. Hacen todo lo posible por llamar la atención hacia sí mismos, es decir, mostrar su visión única del mundo.

El resultado es que los públicos buscan a esos humoristas y no a otros, aunque cuenten chistes parecidos. Cuando la gente sale de una de sus actuaciones, quizás se queden con algunos de los chistes pero la mayoría recordará al cómico.

Cuando estás actuando, debes ser el centro de atención en todo momento. Incluso cuando miren a algún espectador que te esté ayudando, el público debe estar fijándose en cómo ese espectador reacciona ante ti. En definitiva, tú eres el sujeto de la actuación entera que debe ir revelando tu personalidad al público para, esperamos, su creciente interés y disfrute.

«Disminuirá esa actitud, como Michael Close sugiere, el impacto de la magia». Al contrario, lo aumentará, asumiendo que elijas efectos y presentaciones que se adapten al personaje que has creado. El personaje límite de Steven Wright enriquece sus gags, los cuales resultan más divertidos que si las mismas palabras salieran de la boca de otro humorista. Tu personalidad debe enriquecer del mismo modo tu magia, haciéndola memorable.

El personaje y el efecto

En el capítulo sobre la sugestión vimos cómo la expectación define la percepción del público de un efecto. Uno de los elementos más importantes para crear expectación es el tipo de persona que el público cree que el mago es, es decir la per-

cepción de su personaje, en el momento en que empieza el efecto. Antes analizo este fenómeno desde el punto de vista del prestigio, pero hay otros aspectos de tu personalidad que pueden afectar las expectativas del público y por tanto la percepción que tienen de tu magia.

En la facultad de derecho trabajé como instructor en el curso de memoria de Harry Lorayne. Harry daba la mitad de las clases y yo la otra mitad. Con ello tuve muchas ocasiones de ver sus demostraciones de memoria para los alumnos.

Una de las cosas que hacía era memorizar una baraja. Solo que no la memorizaba. Simplemente forzaba una carta a un alumno y le decía que se la guardara en el bolsillo sin mirarla. Entónces extendía la baraja rápidamente, simulando memorizarla, y finalmente nombraba la carta forzada.

No son simples huchonas de la escuela (de memoria). En sus libros de cartomagia, Harry ha admitido que a veces hace pasar juegos de cartas como demostraciones de memoria y que incluso ha publicado un par de ellos. En todo caso, no hay duda de que Harry hubiera podido hacer la demostración legítimamente de haber sido necesario, pero como no lo era, pues no lo hizo.

En mi conferencia sobre demostraciones de juego he hecho buen uso de las cosas que aprendí de Harry. En el último efecto que presento, memorizo una baraja, relacionando la demostración con la memoria que se requiere para juegos como el bridge y el gin rummy y también para contar cartas en el blackjack. A diferencia de Harry, lo hago legítimamente, empleando memoria real. ¿Será porque soy demasiado ético para hacer trampas? De ninguna manera.

Simplemente no sería capaz de salir aroso con el método de Harry. Cuando él actuaba para sus alumnos, éstos no tenían idea de que él era uno de los mejores cartómagos del país. Nunca les hizo juegos de cartas ni habló de su carrera mágica. Para ellos, cuando Harry extendía la baraja y pedía a alguien que cogiera una carta, era un profano. No le creían más capaz que otra persona de influir en su elección de una carta. Entónces cogían inocentemente la carta más conveniente de la extensión la que él les obligaba a elegir.

Pero cuando yo presento la memorización de la baraja, lo hago después de una sesión de cincuenta y cinco minutos de cartomagia técnica. Bajo tales circunstancias, sería mucho más difícil para mí forzar una carta al estilo clásico. Aun si permitiera la libre elección de una carta y luego presentara el efecto empleando memoria verdadera, muchos espectadores asumirían que he controlado la elección del espectador, con lo cual el juego perdería fuerza. En otras palabras, si hiciera exactamente lo mismo que Harry Lorayne, el efecto en el público sería distinto. Pensarían: «Es sólo un juego de cartas».

Para que el efecto tenga su debido impacto, tengo que usar un procedimiento en el que los espectadores manejen la baraja desde el principio hasta el final. Solo así puedo lograr que lo acepten como memoria real. El único método para lograr una presentación «sin tocar» consiste en emplear verdadera memoria.

Como los alumnos de Harry lo perciben, correctamente, como un experto en memoria, cuando hace la demostración con la baraja esperan que utilice la memoria, por ello se sale con la suya recurriendo a la técnica.

Como mis espectadores me perciben, correctamente, como un experto carismático, cuando haga una demostración de memoria esperan que emplee habilidad, por lo cual me veo obligado a usar memoria real para poder subrayar las estrictas condiciones bajo las cuales presento la demostración.

Una vez vi a James Randi en un programa de televisión intentando exponer la trampa de un invitado anterior: Un Geller. Aunque Randi lo hizo bastante bien al duplicar el fenómeno de Geller, no logró impresionar al presentador. Este señalaba una y otra vez que las demostraciones de Randi no eran más que trucos; sin embargo a Geller no le había dicho lo mismo.

¿Por qué había respondido de manera diferente ante los mismos trucos? Porque fueron hechos por dos personas distintas. El presentador estaba convencido de que Geller tenía poderes genuinos. Por tanto percibía sus demostraciones como fenómenos paranormales. También sabía que Randi es mago y veía sus demostraciones como juegos de magia. Como tu personalidad influirá en las expectativas del público, también influirá en lo que perciban cada vez que hagas un juego.

El personaje y el interés del público

Finalmente llegamos a la razón más importante por la que desarrollar un personaje merecerá cada minuto que le dediques. Cuando actúas para un público, debes que te presten atención, que se interesen. ¿Recuerdas lo que dijo Frazier? A la gente le interesa más la gente que cualquier otra cosa. Para que les importe tu actuación, tienes que importarles tú.

En la magia suele decirse que si caes bien, tu magia gustará. Me parece una noción demasiado simplista. Cuántas veces no hemos oído decir, en otras facetas de la vida: «Es simpático, pero no sabe lo que hace». Lo que sí es cierto es que si tu les interesas, les atraerá lo que hagas. Si les pareces aburrido como persona, te resultará muy difícil captar su atención hacia tu magia.

CAPÍTULO OCHO

CREACIÓN DEL PERSONAJE

«A un artista no le basta con ser él mismo en una actuación. Tiene que ser él mismo representando un papel adecuado a la obra en cuestión»

Anthony Rooley, Performance

«Ningún buen artista es siempre totalmente natural; sólo lo parece. El artista intenta ocultar sus defectos y sacar máximo partido de sus virtudes. También enfatiza las características que hacen su actuación más vívida y minimiza las que van en contra de ello»

Henning Nelms, Magia y Presentación

Por qué se necesita un personaje

El consejo que más se repite en los libros de magia respecto a la personalidad suele ser el tópico, «Sé tú mismo». Francamente, me parece demasiado simple.

Con ello se ignora que cada uno de nosotros tiene en realidad muchos «yos». Mostramos diferentes facetas a distinta gente en nuestras vidas. Nuestros compañeros de trabajo nos perciben de una manera y nuestros amigos o nuestros cónyuges de otras. Acentuamos diversos aspectos de nuestra personalidad según las situaciones.

El reto del artista consiste en averiguar qué aspectos de sí mismo debe acentuar para una mejor respuesta del público. Al Goshman describí una vez su personaje como «un viejo verde». «Era Goshman un viejo verde fuera del escenario? No lo es, pero si lo era, estoy seguro de que no lo mostraría tan absortamente. Un día descubrió que, al actuar, ese personaje le quedaba bien».

Por el contrario, un buen amigo mío, mago profesional y gran cartómagico, es también uno de los más grandes viejos verdes del mundo, pero no lo muestra cuando realiza sus actuaciones.

Por lo visto ha descubierto que esa característica no contribuye en nada al éxito de sus números, por lo tanto la suprime cuando está «en el aire».

A pesar de la impresión que te lleves por algunos escritos mágicos, la búsqueda de un personaje no consiste de modo alguno en un viaje místico. Es algo bastante pragmático. «¿Qué aspectos de su personalidad funcionarían mejor en el contexto del tipo de magia que quieres hacer? ¿Cuáles aportarían mayor convicción a tu magia? ¿Cuáles de tus cualidades resultarían más atractivas para el público? ¿Cuáles de tus facetas producirían el tipo de reacciones deseado?»

En busca del personaje

Muy poco se ha escrito sobre el desarrollo de un personaje o de la personalidad en la magia. Lo poco que hay hace suponer que tienes que decidirlo antes de tu primera actuación para profanos: primero creas el personaje y luego empiezas a hacer magia. Es la forma más cómoda de tratar el asunto con fines analíticos. Por eso muchas de mis reflexiones posteriores sobre el tema seguirán la misma pauta. Pero lo cierto es que uno no crea un personaje, sino que lo desarrolla a lo largo del tiempo.

Eso no quiere decir que ocurrirá automáticamente si te quedas esperando. Ve a cualquier reunión de magos y fíjate cuántos llevan quince, veinte o veinticinco años en la magia con la misma personalidad que cuando hicieron su primer pago. Tu personaje se desarrollará con el tiempo sólo si te empeñas en ello.

Aldous Huxley dijo una vez: «La experiencia no es lo que te ocurre sino lo que haces con lo que te ocurre». Si no haces nada con tu experiencia mágica, eso es lo que acabará teniendo. Lo que hace falta es analizar, cuestionar, experimentar y, sobre todo, pensar. Veamos algunas de las cosas más útiles en las que pensar al hacerse la pregunta: «¿Quién soy cuando hago magia?».

El papel y la materia prima. Tu personalidad debe nacer, sobre todo, de la interacción entre tu papel y la materia prima que tú, como persona, aportes a ese papel.

Primero tienes que comprender la diferencia entre papel y personaje. Tanto The Amazing Kreskin como Max Maven actúan como seres dotados de poderes psíquicos, el papel es el mismo. Pero si les has visto actuar sabrás que sus personajes no podrían ser más diferentes. Uno es un chuco de a pie que da la casualidad que lee la mente y el mismo no termina de entenderlo. El otro es un personaje exótico cuyos poderes le han conducido a explorar y adentrarse en un mundo muy distinto del que habitamos tu y yo.

Como ejercicio puedes ver varias películas y programas de televisión y fijarte en cómo los distintos actores interpretan papeles similares. Compara a Telly Savalas como Kojak y Clint Eastwood como *Harry el Suco*. Ambos son detectives, pero sus personajes son muy diferentes y tienen distintas cualidades. O fíjate cómo dos actores representan el papel de detective: Humphrey Bogart en *El balcón misterioso* y Ja

mes Garner en la serie de los años setenta *The Rockford Files*.

Incluso actores en el mismo papel pueden ser muy diferentes, como Bela La-
gosi, Christopher Lee y Frank Langella interpretando a Dracula. Lo importante es
que un papel exige ciertos requisitos e impone ciertas restricciones, pero cualquier
papel puede ser representado por diversos tipos de personalidades.

Tu papel se define por el tipo de magia que hagas. Mentalismo, rutinas de ma-
go, magia cómica, efectos ocultistas, definen cada uno un papel. Una buena ma-
nera de emprender la búsqueda es reflexionar sobre los tipos de juegos que más te
gustan y lo que esos efectos sugieren sobre el tipo de persona que los haría.

Al otro lado de la ecuación tenemos la materia prima que aportas al papel. Eso
incluye tu sexo, complexión (alto, bajo, gordo, flaco, musculoso), expresión facial
(guapo, casero, refinado, tosco, pajo o étnico), manera de hablar (formal, informal,
académico, directo, cualquier acento regional, impedimento en el habla), carácter (li-
losófico, pragmático...), tus intereses, y cualquier otra cosa que te haga ser como eres.

Presta particular atención a tus cualidades, a lo que más le gusta a la gente de ti.
A lo mejor eres muy organizado o tienes un contagioso sentido del humor, o una
personalidad muy cálida que llega a todo el mundo rápidamente. Lo más lógico es
intentar resaltar esas características al ir construyendo tu personaje.

No importa lo que te digan, las características mencionadas no tienen por qué
limitarte para ningún papel. Prácticamente cualquier mago puede representar el pa-
pel que sea, pero hace falta mucha creatividad para que funcione.

Cuando a Peter Falk le pidieron que representara a un detective en Colombia, no
dijo: «No lo puedo hacer porque no soy alto, fuerte y duro como Clint Eastwood.
Soy bajito, encorvado y recogido». Pero tampoco cometió el error de representar a
Colombo como Eastwood representó a Harry Callahan. Más bien se buscó la for-
ma de crear un personaje que pudiera ser un detective creíble, y al mismo tiempo
con las características de Peter Falk, tanto físicas como de carácter.

Por supuesto, Falk tenía de su parte a un equipo de guionistas profesionales que
iban delineando el papel a su medida. Muchas veces, cuando hacen el casting para
una película, los directores intentan contratar a un actor de gran renombre por su
valor en taquilla. Si el papel no se adecua a los atributos de ese actor, lo rechazan.
Como mago eres tu propio guionista. Fíjate en el tipo de efectos que te gusta y en
la clase de persona que eres. Piensa en esos elementos como dos líneas de un gráfi-
co. En el punto en que se encuentran, encontrarás tu personaje.

Contribución del público. Algunas veces se ha citado a Channing Pollock di-
ciendo: «Tenemos que mirar en el espejo y, con la mayor objetividad y honestidad,
buscar un personaje creíble y que cobre vida en el escenario». Es un buen consejo,
pero no debemos tomar la referencia del espejo al pie de la letra. El espejo solo te
dirá cómo eres físicamente. Eso, por supuesto, influye en el tipo de personaje que
puedes representar, pero es sólo el principio. Para el mago, hay un espejo mucho más
importante que el de la pared. La reacción del público. Con sólo prestarte atención,

logaras una de las cosas más difíciles del mundo: verte como los demás te ven.

Primero, ten en cuenta los efectos que obtienen la mejor reacción cuando los presentas. Probablemente desearás que tienen algo en común. Quizás sean largos, cortos, serios, ligeros, fanáticos, argumentados, o bien efectos genéricos como risas de juego, efectos mentales, magia bazarrá o magia cómica.

Cualesquiera que sean los efectos que se te den mejor, probablemente sea porque los espectadores perciben algo de tu personalidad en dichos efectos. La mera búsqueda del porque te atraerá una pista hacia el tipo de persona que el público ve en ti. En general sería conveniente desarrollar un personaje que vaya en esa dirección.

En segundo lugar, ten en cuenta qué tipo de humor te va mejor. ¿Responde el público mejor cuando haces humor físico, sarcástico, tonto o disparatado? Reflexiona sobre los comentarios y preguntas de los espectadores. Algo que parezca trivial puede revelar mucho sobre cómo te perciben. Si después de una actuación te preguntan sobre tu pasado, según cómo formuleo sus preguntas sabrás que se imaginan de ti. Los comentarios irónicos pueden ser incluso más reveladores. Si eres sensible a ese tipo de información, verás que el público definirá el personaje por ti.

Perfil del personaje

Te recomiendo empezar a construir el perfil del personaje por escrito. Incluye toda la información que consideres de interés: adjetivos que describan al personaje, anécdotas curiosas e historia personal. No importa si los detalles son episodios de tu propio pasado. Ponlos en la lista para distinguirlas de aquellos que no son relevantes. He dicho empezar porque esto no se hace de una vez. Tendrás que volver al perfil del personaje a lo largo de tu carrera para estudiarlo, añadir y eliminar cosas. Lo que puede comenzar como una imagen vaga o estereotipada, irá cobrando forma a medida que vayas aclarando lo que te funciona mejor, cómo te perciben los espectadores y cómo quieres ser cuando te pongas ante el público. Es cuestión de tiempo.

Reconciliación del personaje con la vida diaria

Finalmente, si no vives de la magia, hay otro factor más que tienes que tener en cuenta: la relación entre tu personalidad en el escenario y fuera de él. Cuando Johnny Thompson está en el escenario es The Great Tomson, un mago torpe que no se entera de nada. Pero en su vida privada no tiene que mantener esa caracterización porque no se relaciona constantemente con miembros del público.

Si no eres profesional, tus amigos y familiares serán tu público. Si tu personalidad al actuar es incongruente con la manera en que te comportas el resto del tiempo, no tendrás mucha credibilidad. Ese es un motivo por el que tu personaje debe nacer de tu propia personalidad. Entonces, al desarrollar el personaje, enfatiza algunos elementos de tu personalidad y minimiza otros. Pero si todo está basado en tus

CAPÍTULO NUEVE

DESARROLLO DEL PERSONAJE

propias características, pareciera auténtico incluso a aquellos que mejor te conocen.

«Me estoy vendiendo yo. Estoy vendiendo una imagen. La imagen de un gordo muy verde. Esa es la imagen que intento vender y nunca me salgo del tema básico»

Albert Goshman

«Explica totalmente tus personajes mediante el diálogo, el comportamiento y la apariencia»
Nash & Oakley, *The Screenwriter's Handbook*

Has llegado al punto en el que tienes el personaje claramente definido en tu mente. Con experiencia, ese personaje se ha hecho concreto y detallado, y lo has tratado en el perfil. El único problema es que el público no sabe que tu eres la respuesta mágica al agente 007, James Bond. Ahora tienes que comunicar esa imagen a los espectadores.

Con decirlo no basta; sigue el axioma de siempre de los escritores: «No digas, muestra». Tienes que lograr que los espectadores se den cuenta por sí mismos de cuál es tu personaje. Al menos tienes que hacerles creer que ellos lo han deducido, para lo cual les ofrezcas una serie de pistas.

La clave para comunicar un personaje es la congruencia. El sello de la mala ficción es aquel individuo que se sale del personaje para resolverle al autor algún problema con el argumento. Los magos suelen cometer el mismo error: romper el personaje para obtener una risa fácil, para resolver algún problema de manejo o de presentación, o simplemente porque no han pensado en el asunto.

En las páginas siguientes veremos cómo hacer que todo lo que digas, hagas, te pongas y toques sea congruente con tu personaje. Si crees que es una exageración, observa lo que algunas personas famosas son capaces de hacer para proteger su ima-

gen, que es otra manera de decir personaje

Las grandes estrellas del cine suelen enviar papeles que puedan hacer mérito en la imagen que se han creado. Nunca veras a Chuck Norris representando un tímido profesor de escuela. Esos artistas sólo anuncian productos coherentes con su imagen. Contratan a agentes de prensa para que publiquen artículos en los medios de comunicación que promuevan su imagen, e incluso insisten en vetar fotografías que transmitan mensajes que la contradigan. A tu pequeña escala has de vender del mismo modo tu personaje mediante tus acciones, tus palabras, e incluso tu apariencia

Lo que te penes

«No hay que parecerse gemelos o peseteros con un conejito en una chistera, ni las amílos con temas mágicos, y ni hablar de las corbatas con dibujos de nubes o conejos. Tampoco debe ser necesario advertir al verdadero cartomante en contra de las capas o ligeros fallos»

David Bendix

Muchos libros sobre presentación en maga están llenos de consejos sobre ropa, peinados e higiene. No podemos negar que esas cosas importan, pero en cualquier libro puedes encontrar muchos libros sobre estos temas escritos por expertos. Entonces, ¿por qué pretender ser un asesor de moda? Prefiero ocuparme de como tu apariencia influye en el modo en que la gente percibe tu personaje y tu maga.

En la época de los grandes timos, los timadores profesionales se reunían con acaudalados hombres de negocios y, en un par de horas, les convencían de entregarles, sin más, grandes sumas de dinero. Estos ejecutivos estaban dispuestos a confiar en tales desconocidos, en parte porque los timadores les persuadían, mediante su vestimenta, manera de peinarse y comportamiento, que eran el mismo tipo de persona que ellos, y por tanto dignos de su confianza. Esos timadores sabían muy bien que todos sacamos conclusiones firmes sobre los demás en base a lo que vemos.

Cuando una persona te ve por primera vez, a menudo saca conclusiones sobre si eres conservador o extravagante, tímido o extrovertido, sobre tu situación económica, origen étnico, clase social, idiosincrasia y otras cualidades, antes de que emitas la primera palabra. En consecuencia, tu apariencia es la primera ocasión de comunicar tu personaje al público.

Es importante que los mensajes comunicados por tu vestimenta no vayan en contra de la imagen que intentas proyectar. Pregúntate qué tipo de ropa, joyas y complementos llevaría tu personaje, y comienza a llenar tu armario en esa línea.

Una advertencia: tu apariencia debe ser congruente con tu personaje, pero no olvides la credibilidad. Es peligroso intentar ser demasiado teatral. Ponerse un turbante y una túnica no es la única manera de comunicar un personaje ocultista, ni vestirse como un dandy del siglo XIX es la mejor forma para transmitir el personaje de un jugador. Esas técnicas sólo dan a entender que eres una estación estéreo-

topada y no el artículo genuino.

Para encontrar un estilo que refleje tu personalidad, tienes que entender como nuestras reacciones respecto a otros están moldeadas por la apariencia. Un buen ejercicio es observar a otros artistas y preguntarte qué mensajes comunica su apariencia. Si vas al trabajo en tren o en el metro, observa a los pasajeros y haz de Sherlock Holmes. Trata de deducir todo lo que puedas a través de su aspecto. No importa si tus conclusiones son correctas o no. Tus deducciones se acercarán a las conclusiones subconscientes del público, como las que te formas casi sin darte cuenta, día tras día, al relacionarte con la gente. Estos ejercicios sirven para elevar el asunto a un nivel consciente para poder recurrir a esos conocimientos.

También te recomiendo el libro de John Molloy, *Drive for Success*. No digo que adoptes inmediatamente sus sugerencias, sino que estudies su manera de pensar. Las recomendaciones de Molloy están destinadas a hacerte parecer un ejecutivo. A menos que ese sea el tipo de personaje que quieras comunicar (y puede serlo si quieres especializarte en magia promocional), no hay motivo para adoptar todas sus sugerencias.

Hay muchísimos libros sobre el tema que te dirán cómo tener el aspecto de un ejecutivo. El valor del libro de Molloy reside en la profundidad con que explica cómo emplea la apariencia para manipular a la gente psicológicamente, como hacían los timadores de antaño. Ésa es la lección que te interesa aprender y aplicar a tu magia.

Si no actúas profesionalmente, tu vestimenta será lo que lles puestas cuando tengas ocasión de hacer un par de juegos, que no por eso deja de ser tu ropa de trabajo. Ello significa que debes dar un vistazo a tu fondo de armario y asegurarte de que no desentone con tu personalidad.

No tienes que quemar todo lo que había en tu guardarropa ni adquirir trajes nuevos tan distintos que tus amigos no te reconozcan, pero tus decisiones al comprar ropa deben reflejar los aspectos de tu personalidad que desees enfatizar.

Lo que dices

El guión. En esta sección vamos a analizar cómo decidir lo que vas a decir durante un juego para comunicar tu personaje acertadamente. Es difícil lograrlo si dices algo distinto cada vez que haces el mismo juego. Es imperativo para comunicar tu personaje (y por otras razones de las que hablaremos) que tengas una charla establecida para cada efecto. Lo que sea que tengas que decir, habrá un modo más claro, más efectivo teatralmente, y más adecuado a tu personaje de decirlo que cualquier otro. Decide cuál es ese modo y dílo siempre así. Esto supone escribir las charlas.

Soy consciente de que mucha gente en la magia se opone radicalmente a las charlas escritas. El argumento habitual es que suenan a memorizadas. Yo respondo que los mejores magos de cerca utilizan guiones, no todos guiones escritos, pero si ves a cualquier buen profesional hacer el mismo efecto en tres ocasiones para dife-

reales públicos, notarás que no hay más de media docena de palabras distintas en las tres actuaciones. Los magos aficionados se sorprenden al descubrirlo cuando en una ocasión de vez al mismo mago varias veces, por ejemplo en una feria comercial o si siguen al mismo mago de una estación a la otra en la gala de cerca de un congreso. Para ellos es una revelación descubrir que aquellas frases ingeniosas no son improvisadas.

Algunos profesionales desarrollan su charla mediante repetidas actuaciones. Con el tiempo se va consolidando una charla que, por la constante repetición, se les graba en la memoria. No hay un guión escrito, pero sí un guión memorizado. Otros profesionales escriben la charla. Si el mago es bueno, la charla no parecerá memorizada.

La noción de que una charla escrita tiene que sonar memorizada es falsa, como se demuestra todas las noches en Broadway. Todos esos actores trabajan con guiones que se han aprendido de memoria, pero cada noche dan vida a esas palabras y pronuncian sus charlas como si las estuvieran diciendo por primera vez.

Benicamente, la principal razón por la que la charla puede sonar memorizada es porque el mago no se la ha aprendido bien y lucha constantemente por recordar que viene después. El público lo percibe y se percata de que no habla fluidamente, de que está recitando frases. Esto se puede evitar fácilmente. Memoriza la charla de verdad, hasta el punto en que la puedas decir dormido, que la puedas recitar mientras piensas en otra cosa. A veces, por cierto, tendrás que hacerlo. Algo fallará en un efecto y tendrás que pronunciar tu charla «en piloto automático» mientras te concentras en resolver un problema técnico.

Una vez que puedas decir tu charla sin pensarla, no lo hagas. Mejor asegúrate de que cuando actúes pienses en lo que estás diciendo. Concéntrate en comunicar lo que tienes que decir. En otras palabras, haces lo mismo que cuando hablas con la gente. La única diferencia es que no tienes que decidir cómo construir las frases. Las palabras específicas se vendrán a la mente automáticamente porque ya las has memorizado.

Así nunca tendrás la sensación, después de la actuación, de que has podido expresar tus pensamientos de una manera más clara, más dramática, o más entretenida. Eso ya lo has estudiado de antemano. Ya has encontrado la mejor manera de decirlo, lo has escrito y lo has aprendido.

Otra objeción común en contra de la charla escrita es que no te permite adaptarte a circunstancias inesperadas. Es un argumento ridículo empleado por gente demasiado petzosa para escribir su charla, que intenta justificarse. Cualquiera que utilice el recurso del guión sabe que una charla memorizada hace más fácil responder a eventualidades imprevistas.

Es evidente que tendrás que desviarte del guión pero, una vez que hayas resuelto el inesperado problema, podrás retomar el hilo de tu charla. Estás mejor preparado para enfrentarte a dichas eventualidades que el mago que inventa sobre la

marcha porque tu mente estará libre para improvisar cuando sea necesario. Como dijo el gran mentalista Chet Miller: «Cuando actúo, tengo cosas más importantes en las que pensar que la siguiente cosa que voy a decir».

Creo felicitemente que las charlas escritas son la mejor opción, tanto para aficionados como para profesionales; es de particular importancia que el aficionado proceda de esta manera si quiere explotar todo su potencial. El profesional tiene el privilegio de poder hacer el mismo juego innumerables veces, durante las cuales va refinando su charla y se la va aprendiendo casi sin darse cuenta. El aficionado no tiene esa ventaja. La mejor forma de compensarlo es inventar toda la reflexión posible en la charla antes de la actuación, para lo cual un guión escrito es de absoluta necesidad.

Si alguien de tu sociedad mágica intenta convencerte de que las charlas escritas son una mala idea, pregúntate cuán buen artista es quien te ofrece el consejo. Sólo puedo decirte que preparar los guiones es uno de los pasos más importantes para llegar a ser buen mago. Un valioso secreto de los grandes profesionales, casi desconocido por los aficionados, es: «Di siempre lo mismo en el mismo momento en cada juego que hagas».

Terminología. Una de las maneras de revelarnos al mundo es mediante nuestra elección de palabras. Casi cualquier palabra tiene uno o más sinónimos que connotan esencialmente el mismo significado, pero transmiten diferentes mensajes sobre quien habla. Algunas palabras son más utilizadas por la gente culta y otras por gente con menos estudios. Algunas son más comunes en personas informales y amistosas, y otras en individuos formales y reservados. Otras son propias de determinados gremios o en gente con interés por algún tema o con una particular visión de las cosas.

Como especialista en rutinas relativas al juego, una cosa que me molesta es ver a magos que se presentan como expertos en juego y no conocen la terminología adecuada. Los jugadores tienen su propio lenguaje; una de las mejores maneras de proyectar la personalidad de un jugador (o alguien que ha pasado buena parte de su vida en torno al juego) es aprenderse ese lenguaje y utilizarlo.

Incluso sin llegar a la jerga técnica, un jugador suele emplear ciertas frases que un no jugador no emplearía. Así pues, si tu personaje es un jugador, ello debería afectar incluso tu charla para otro tipo de efectos. Veamos la premisa clásica de elegir una carta. Un mago podría decir: «¿Quieres cambiar tu carta por otra o te quedas con esa?». Un jugador diría: «¿Quieres cambiar su carta o te plantas?». Un mago podría decir: «Te garantizo que esa es tu carta». Un jugador diría: «Apuesto a que esa es tu carta».

Tanto un vidente como un oculista podrían hacer un efecto de mentalismo, pero, como son personajes distintos, han de usar terminología diferente. Ambos podrían hacer un juego con los ojos vendados, pero el vidente lo llamaría una demostración de «visión remota» mientras el oculista lo presentaría como un test de «clarividencia». Ambos podrían presentar una predicción, pero el primero se referiría al fenómeno como «precognición» mientras el oculista lo llama el «don de la

profecía.

Ahora que tienes tu charla escrita, revísala en busca de ocasiones para comunicarte tu personaje. De igual importancia es evitar expresiones que ese personaje no emplearía.

Charla anecdótica. Cada vez que una revista ofrece el perfil de un personaje famoso o de alguien interesante se apoya primordialmente en una herramienta: la anécdota. Esos artículos están llenos de anécdotas pues éstas revelan la personalidad del individuo al mostrar cómo reacciona ante una situación determinada. Por eso las anécdotas pueden ser efectivas a la hora de comunicar tu personaje al público.

Los magos solemos utilizar anécdotas como temas de charla para nuestros efectos, pero no las llamamos anécdotas sino charla argumentada. Ya hemos analizado en profundidad este tipo de charla como técnica para impartir significado a un juego. En aquella sección recomende que, cuando sea posible, organices tu argumento para ponerte como el protagonista de la historia. En este momento tendrás una gran oportunidad para vender tu personaje al público.

Hazte la pregunta que se hace todo escritor, novelista o cineasta: ¿Cómo reaccionaría mi personaje en esta situación? Si realmente entiendes tu personaje, será fácil encontrar la respuesta. Una vez que la tengas, asegúrate de que así es como responderás en tu charla argumentada. No conviene parecer un cobarde o un bulón si no estás intentando proyectar un personaje de tal naturaleza.

Si la charla no te muestra ante el público como lo deseas, cambia la historia, cambia el efecto, o contráye una presentación no argumentada. Si nada de eso funciona, renuncia ese efecto de tu repertorio: ningún juego es tan importante para justificar que estropees lo que intentas lograr.

Algunos lectores objetarán que, al menos con algunas charlas, el público sabe que el mago está contando una historia fantásica, que no es realmente cierta, pero si tú eres el protagonista de la historia, tu comportamiento en ella matizará la manera en que la gente se percibe. Las charlas argumentadas, y las historias de fondo, están entre las herramientas más potentes de las que dispones para comunicar tu personaje, si las empleas inteligentemente.

Frases del personaje. Noi referimos a esas frases de la charla que ayudan a definir tu personaje para el público. Son frases que revelan la manera única que tienes de ver la vida.

Esta es una frase de personaje que utilizo en una de mis rutinas de juego: «Les voy a enseñar cómo ganar al blackjack, y el modo más rápido de ganar es haciéndolo cuando» Esta frase siempre provoca risas. Lo que nos importa en este momento es por qué. El final de la frase es divertido porque es inesperado. Es inesperado porque la mayoría de la gente no piensa de ese modo. El que yo piense así revela algo sobre mi personalidad.

Las frases de personaje suelen ser graciosas porque revelan una manera distinta de ver las cosas. Todo chiste y toda frase comica surge de una particular visión del

mundo. Por ese motivo, es conveniente que revises las frases humoelásticas de tu charla y te preguntes lo que dicen sobre ti. Elimina despiadadamente toda frase que implique una sensibildad distinta a la que intentas proyectar. Al mismo tiempo, considera como un tesoro toda frase que te ayude a proyectar tu imagen y comunicas tu mentalidad única al público. Esas frases no son fáciles de identificar, pero resultan muy valiosas.

Una frase de personaje también puede ser seria e incluso dramática. Cuando René Lavand introduce un efecto diciendo que es el que hace para el teatro porque le ayuda a mantener la capacidad de asombro, está revelando mucho sobre su personaje.

Lo que hay que apreciar es que la gente tiende a percibirnos como nos presentamos. Los espectadores están generalmente dispuestos a asumir que somos como decimos que somos. Mejor aún, por supuesto, si podemos ser como decimos.

Las actuaciones de René Lavand son un brillante ejemplo de esto. Prácticamente todo comentario que he escuchado o leído sobre él, lo muestra como un verdadero artista. No hay duda de que Lavand es un artista pero, en mi opinión también lo es Del Ray, por poner un ejemplo. He oído a magos describir a Del Ray como brillante, asombroso, entretenidísimo, pero nunca lo describen como artista. Una de las razones es que Del Ray no intenta proyectar tal imagen mientras Lavand hace todo lo posible por transmitir esa idea.

Su charla está cargada de frases diseñadas para comunicar esa noción. Como ejemplo veamos el efecto «Quizás algún día», de Lavand, en el que él se compara con Johann Sebastian Bach. La frase exacta es: «Si Johann Sebastian Bach fue capaz de componer esa maravillosa música con sólo siete notas, quizás yo pueda presentar humildemente una pequeña ilusión con cuatro cartas». Entonces se refiere a sí mismo como artista y describe el efecto por el que está luchando: «Quizás una pequeña utopía, sólo el sueño de un artista».

No interpretes estas afirmaciones como una crítica al arte de René Lavand. Nada más lejos de mi intención. Por el contrario, lo presento como un análisis, con admiración, de la técnica en la que se apoya ese arte, como un ejemplo del cual todos podemos aprender. Una vez que tengas claro tu personaje, aprovecha cualquier oportunidad para comunicarlo mediante frases tan sutiles o ingeniosas como las usadas.

La charla y el no profesional. Si has llegado hasta aquí, te habrás dado cuenta del valor de definirse a sí mismo, pero hasta ahora he hablado de la charla sin definir el término. Eso quizás no te haya sorprendido. Todos los magos saben lo que es la charla, ¿no? Es todo lo que dices mientras haces un juego. En realidad, yo no estoy muy de acuerdo con esa definición, pero aún no he dado la mía porque eso nos conduce a un asunto que he prefendo dejar para más adelante.

Para mí la charla es todo lo que digas que tenga influencia sobre la percepción del público de tu magia. Al hablar de sugerión y de la conexión entre el personaje y el efecto hemos visto que las expectativas del público, incluso antes de la actuación, pueden influir en la forma en que perciban un efecto. Lo que digas después

de la actuación también puede conducir a los espectadores a reevaluar su impresión de un efecto en particular o de la actuación completa. Por eso mismo en que cada palabra que digas o que pueda ser escuchada por un espectador, antes, durante, o después de la actuación, es parte de la charla.

Casi todos los profesionales lo tienen claro y por eso se mantienen en su personaje mientras esté el público delante, no sólo mientras hacen juegos. Están acostumbrados a que la gente se acerque después de la actuación y les salpique de preguntas. También saben que contestarlas es parte de la actuación. Lo que dicen en ese momento es parte de la charla, tanto como lo que dijeron durante los juegos.

Por supuesto que esto resulta más fácil para los profesionales, pues solo tienen que enfrentarse al público cuando trabajan. Johnny Thompson no tiene que ser «The Wizard of Warsaw» con su vecino. Un mentalista profesional no tiene que hacer de violento cuando sale con sus amigos. Pero para el aficionado, su vecino y su mejor amigo son su público.

Entonces es de particular relevancia que el personaje del aficionado constituya un aspecto de su verdadera personalidad. Con ello se evita un violento contraste entre su comportamiento escénico y su actitud fuera de escena. Recuerda que las cosas que dices informalmente a los amigos cuando estás actuando pueden influir en la percepción que tienen de tu magia. Es algo de lo que hay que ser siempre consciente.

Lo que haces

Aunque hemos hablado de lo importante que es la charla para revelar el personaje, no debemos olvidar que las acciones dicen más que las palabras. En *The Elements of Schematizing*, Irwin Blacker escribe: «Un personaje se revela mediante lo que hace». Es una frase simple pero profunda. Los espectadores decidirán qué tipo de persona eres por lo que te vean hacer.

Como mago, lo que haces son juegos de magia. Entonces la herramienta más importante de la que dispones para comunicar tu personaje son los efectos que eligas presentar. Las características de esos efectos que darán forma a las percepciones del público sobre ti son el tema y el tono.

Temas. Por temas me refiero a las fuentes de significado sustantivo que hemos tratado anteriormente. Los juegos que tengan que ver con temas como poltergeists, vudú, apuertas o omos tienen un significado inherente, pero también comunican mensajes sobre el mago. El hecho de que tengas un interés especial en fenómenos poltergeisticos, que efectúes rituales vudú, o que sepas cómo operan los tablers o los timadores revela mucho sobre tu personalidad, pues la gente normal no sabe esas cosas.

• Destas realmente que te consideren el tipo de persona que esos temas sugieren. Eso depende del tipo de personaje que hayas desarrollado. Lo importante es que elijas temas para efectos, no solo con el objetivo de mantener el interés del pú-

blico sino también por cómo se adapten a tu personaje. En eso se basa la común observación de que un juego que funciona para un mago no necesariamente funciona para otro.

Más aún, y este es el punto clave, un efecto que se adapte bien a tu personaje tenderá a reforzar la actuación entera. Comunícalo tu personaje con mayor nitidez da algo con que jugar en los demás efectos. Por el contrario, un efecto que choca con tu personaje, tenderá a confundir al público y debilitar la actuación entera. Mientras, a nivel subconsciente, la gente se pregunta: «¿Quién es este tipo?».

El argumento de un efecto es, en gran parte, función de la presentación. Como vimos al hablar del significado sustantivo, el mismo efecto se puede presentar de maneras radicalmente distintas. Cuando hablamos de argumentos no nos referimos tanto a los efectos sino a las combinaciones de efecto y presentación. Sin embargo, decir que el mismo efecto puede funcionar con diferentes presentaciones no es igual que decir que cualquier efecto se puede presentar con cualquier argumento. Recuerda la importancia de la credibilidad.

Tono. El tono está íntimamente relacionado al argumento. En su libro *Make Your Words Work*, Gary Provost define el tono de una manera aplicable a la magia «una actitud congruente en cuanto al material». Un efecto puede tener un tono solemne, ligero, irónico o disparatado, por nombrar algunas posibilidades. Muchos efectos de René Lavand tienen un tono romántico. No quiero decir romántico en el sentido del Día de los Enamorados, sino que reflejan una visión romántica del mundo.

Como ocurre con el argumento, el mismo efecto se puede presentar con tonos distintos. Compara la presentación de Masklyn y Mage de la agua a través del brazo con la de Harry Anderson: el mismo efecto con tonos radicalmente diferentes. Estamos hablando del paquete efecto-presentación. Como ocurre con las charlas, la posibilidad de cambiar las características de un efecto mediante la presentación tiene un límite. Nunca podrás presentar el juego de los conejos de esponja en tono solemne.

No es necesario que todos los efectos tengan el mismo tono, pero algunos tonos son incompatibles con ciertas maneras de ser. René Lavand se estaría saliendo de su personaje presentando un efecto en tono disparatado, como Harry Anderson se saldría del suyo con un efecto en tono romántico. El personaje de Anderson es el de un timador clínico. No se puede ser clínico y romántico al mismo tiempo.

Tu manera de ser no debe limitarte a un tipo de tono, pero sí determinará el ámbito de tonos que puedes adoptar. Si te conoces a fondo sabrás cuál es ese ámbito.

Elección de juegos. Todo esto nos lleva a una importante conclusión: el hecho de que un juego sea bueno no significa que lo sea para ti. El hecho de que un efecto te guste no es razón suficiente para incluirlo en tu repertorio.

Es una lección que pocos aficionados aprenden. Ven a alguien hacer un gran juego que les gusta y lo incorporan a su repertorio automáticamente. Esto denota una actitud autocrítica hacia la magia. El profesional se percata de que hay excelentes juegos que tendrá que admirar a distancia, porque no son adecuados para él.

Esa actitud requiere disciplina, pero es el único camino hacia la buena magia.

De vez en cuando encontrarás un juego que te funciona de maravilla, probablemente porque el argumento y el tono del efecto te permiten revelar tu personaje con plenitud. El juego revela aspectos de tu manera de ser que estaban hasta entonces ocultos. Esos juegos son un tesoro.

Asegurate de que, como mágico, los efectos que hagas sean congruentes con tu personaje. Los mejores juegos te ayudarán a revelar el personaje de modo que, al final, el público sepa mejor quién eres.

Lo que usas

En el libro que mencione antes, *Dress for Success*, Molloy analiza en profundidad cómo los complementos afectan a la percepción que la gente puede hacerse sobre ti. De hecho los complementos de un mago —las joyas, carteras, bolígrafos y pañuelos que utilizas— son sus accesorios mágicos.

Supongamos que vas a presentar un juego con un bolígrafo. Si quieres que te perciban como un ciudadano medio, puedes sacarte un bolígrafo Bic de plástico del bolsillo. Si quieres que te perciban como un hombre de la alta sociedad, emplearas una pluma Mont Blanc. Si eres un cómico al estilo de Jack Benny, quizás uses una pluma de las de los bancos y oficinas de correos con una cadena de seguridad colgando de ellos.

El efecto de Bruno Henning y Fried Kaps (revelar una carta elegida firmada, doblada dentro de una cajita que ha estado a la vista desde el principio) ha sido presentado utilizando la caja de un anillo, una caja de caramelos, una caja de crema para limpiar zapatos, una caja de chocolates, y hasta una lata pintada con la cara de un payaso. En cada caso el efecto es el mismo pero el mensaje que comunica el accesorio sobre el mago es distinto.

¿Qué nos dice cada uno de esos accesorios sobre su dueño? Tú mismo te puedes responder pensando en qué tipo de persona asociarías con cada objeto.

Imaginemos que ves a alguien hacer el juego de los cubiletes con cubiletes pulidos de bronce, con vasos de cartón, tazas de té chinas, o con los cubiletes de plástico que regalan en McDonald promocionando la última película de Spielberg. ¿Cómo cambiaría tu percepción de esa persona? Supongamos que el mago hace un juego con un billete de un dólar, de cinco dólares, o de cien dólares, o quizás de cinco francos franceses, un billete de Malasia, o con billetes del Monopoly. Los más ricos de esos ejemplos tendrían que estar justificados por la presentación pero, en todo caso, el accesorio comunica un mensaje.

David Bendix escribió una vez, con ironía que: «No se deben usar estuches de cuero para las barajas pues ello sugiere que las cartas son las únicas que el mago jamás ha tenido, lo cual conduce a lógicas sospechas. Una vez, increíblemente, vi a un mago sacarse del bolsillo una baraja sujeta con una goma elástica. Unbocemos

sólo el estuche con el que vienen las cartas de fibra, como Dios lo quiere».

Hay mucha verdad tras el humor de Bendix. Las barajas en un estuche de cuero, sujetas con una goma elástica, o en su estuche original, comunican diferentes mensajes, no sólo sobre las cartas sino también sobre su dueño.

Observa los accesorios que utilizas y pregúntate lo que cada uno de ellos dice de ti. A lo mejor conoces un par de buenísimos juegos con gomas elásticas pero quízás, al sacartelas del bolsillo, te presenten a ojos del público como un oficinista. En el mundo real, esas son las únicas personas que suelen llevar consigo gomas elásticas. ¿Y qué dice sobre ti hacer juegos con dedales? ¿Coincide ello con lo que quieres que tu magia revele sobre tu personaje?

Si no te gusta la respuesta, puedes proceder de diversas maneras. La primera es avanguar si puedes sustituir el accesorio. La peor razón para emplear un determinado accesorio es que venía con el juego cuando lo compraste. Siempre se puede cambiar por otra cosa, aún si hay que mandarlo a fabricar.

Si todo falla, te queda la opción de dejar de hacer el juego. Merece la pena repetir: el hecho de que un juego sea bueno no significa que sea bueno para ti. Si los accesorios neotranos van en contra de la imagen por la que tanto has trabajado, hará más mal que bien, aunque el juego sea muy bueno.

Una vez oí decir a Eugene Burger que había dejado de utilizar bolas de esponja porque no quería ser percibido como el tipo de persona que lleva naúces de payaso en el bolsillo. Burger comentaba que le resultó más difícil dejar el vicio de las bolas de esponja que dejar de fumar. Pero sabía que la decisión era la correcta para él y la tomó.

El evita los accesorios que comunican un mensaje no deseado sobre ti es sólo la mitad de la tarea. La otra mitad es emplearlos como una herramienta positiva para vender tu personaje. Procura incorporar en tus actuaciones aquellos accesorios que proyecten la imagen que quieres crear. Haz una lista de objetos que puedas asociar con tu personaje. Piensa qué tipo de cosas llevaría en el bolsillo, tendría en su casa, elegiría como afición, o con qué cosas entraría frecuentemente en contacto. Repasa esa lista de vez en cuando y manténle siempre alerta en busca del momento adecuado para incorporarlos a tu magia.

Ejercicios

«En general, la gente juzga más por apariencias que por realidades»

Maquavelo, El Príncipe

En este capítulo he propuesto pasos concretos a seguir para comunicar tu personaje. Quiero acabar ofreciendo algunos ejercicios para garantizar que saques el máximo partido de las ideas expuestas.

Hay dos listas que debes hacer que te resultarán de inmensurable ayuda para co-

material de personaje. Las llamaremos listas de material de personaje.

La primera debe comenzar con el perfil del personaje que has hecho en el capítulo anterior. Haz cinco columnas con los títulos siguientes: ropa, terminología, frases, efectos, accesorios.

Bajo «ropa», haz una lista de lo que te sueles poner para actuar y que creas útil para definir tu personaje. Esto puede incluir una camisa en particular, una corbata, o una chaqueta que sea importante debido a su estilo, diseño o calidad. También puedes incluir joyas u otros complementos. Bajo «terminología», escribe las palabras o frases de tu charla que funcionan a tal efecto. Bajo «frases», haz una lista de frases de la charla según el análisis que hicimos en aquella sección. Bajo «efectos» pon los juegos de tu repertorio cuyos argumentos son característicos de tu personaje. Bajo «accesorios», escribe los que utilices que vayan con el estilo de tu personaje.

Estudia los resultados. Esta lista te ayudará a detectar qué áreas necesitan mayor atención, y cuales podrías explorar más plenamente.

La segunda lista consta de las mismas cinco columnas. En este caso no incluyas las cosas que actualmente te estás poniendo, diciendo, haciendo o utilizando. Incluye elementos que te parezca que te podrías poner, decir, hacer, o utilizar para el mismo fin.

Podrás hacer una lista de la vestimenta que quieras adquirir cuando encuentres la adecuada o cuando te lo puedas permitir, terminología técnica que venga bien utilizar si se te presenta un efecto que las requiera, frases de personaje en las que quieras trabajar si encuentras la situación apropiada y accesorios que te gustaría incorporar cuando un juego los justifique.

Bajo «efectos» no incluyas juegos específicos sino temas generales que pudieran constituir algún día la base de un efecto. Si eres mentalista podrías poner, por ejemplo, «combustión psico-cinética». Si eres oculista podrías incluir «sesiones de espiritismo». Si eres experto en trampas de juego, puedes incluir «trampas en el bacará». Si te presentas como un imitador, puedes incluir «timos con diestro».

Repasa la lista con cierta frecuencia para mantenerte ojo avizor en busca de nuevo material. Sin la lista podrías pasar por alto efectos que parezcan hechos a tu medida o maneras de ajustar efectos a tu personaje. Actualiza las listas según se te vayan ocurriendo nuevas ideas.

También te recomiendo leer libros sobre el manejo de la imagen. Imagen es el término que utilizan los psicólogos para describir las técnicas para controlar cómo nos perciben. Además de *Dress for Success*, te recomiendo *The Secret Language of Success* de David Lewis y *PowerTalk* de Esen y Farley. Este último es excelente para comprender cómo la construcción de las frases y la elección de palabras afecta sutilmente tu imagen. Libros sobre cómo vestirse, lenguaje corporal y sobre otros tipos de comunicación no verbal te ayudarán a desarrollar un sentido de cómo sacamos conclusiones sobre los demás.

Un excelente ejercicio es ver las actuaciones de otros magos, cómicos, cantan-

tes o músicos y tratar de imaginarse el tipo de personas que son. Luego investiga que factores te condujeron a tales conclusiones. Al fin y al cabo no conoces a esa gente sólo has sacado conclusiones basadas en verles unos minutos. Puedes hacer lo mismo con gente que conozcas en tu vida social. Este ejercicio te ayudará a llevar a nivel consciente las reacciones subconscientes que todos tenemos a sutiles señales que los demás comunican. Eso a su vez te ayudará a emplear tales señales para controlar cómo otros te perciben.

CAPÍTULO DIEZ

ESTILO

«Uno de los conceptos más persistentes que aparecen en las diversas definiciones sobre estilo es la idea de que éste está estrechamente relacionado con la personalidad del artista»

F. Coniles Strickland, *The Technique of Acting*

«El estilo, por supuesto, está muy unido a la psique»

William Zinsser, *On Writing Well*

«Estilo es personaje»

Norman Mailer

Elementos del estilo

El estilo al actuar es una herramienta sutil pero fundamental a la hora de comunicar el personaje al público. Uno de los pocos autores que ha tenido la valentía de abordar el estilo en la magia es Eugene Burger, quien dedica casi la mitad de su libro *The Craft of Magic* al tema. Sin embargo comienza diciendo: «No estoy seguro si podria decir en palabras lo que es el estilo exactamente». Esta dificultad para definir estilo no es exclusiva de la magia. El problema se presenta en todas las artes.

Es difícil determinar lo que constituye el estilo de un mago porque todos los elementos de una actuación forman parte de él. Pero mientras elementos mayores como la caracterización y elección del material se pueden analizar separadamente, hay otros elementos diminutos que influyen en el estilo pero se resisten a un análisis aislado. Es el efecto acumulativo de todos esos elementos, particularmente los de dimensiones infinitesimales, lo que solemos tener en mente cuando hablamos del estilo de un mago.

Como punto de partida nos servirá la definición del diccionario Webster: «La manera en la que se dice o hace algo, a diferencia de su instancia».

Supongamos que damos a elegir una carta y la recibimos de vuelta en la baraja. Puedes extender las cartas entre las manos y pedir que cojan una. O abrir las cartas con el pulgar formando un abanico perfectamente simétrico y extender el brazo para que saquen una carta. Puedes sujetar la baraja cuadrada en la mano y pedir a un espectador que levante una esquina y se fije en una carta. También extender las cartas en la mesa en un arco creciente, en línea recta, o en una línea irregular. Quizás dejes la baraja cuadrada en la mesa e invites al espectador a que saque la carta que quiera, o bien le pides que pase una carta y luego la busque. Así mismo para mostrar las cuatro monedas que vas a usar en un juego, puedes colocarlas cuidadosamente en fila, o hacerlas aparecer en las puntas de los dedos en una estrella de monedas.

En cada caso dispones de un amplio abanico de posibilidades, y el juego así no ha comenzado. Para el mago que no piensa, esas diferencias pueden parecer irrelevantes. En realidad cada elección comunica un mensaje diferente sobre el mago y su arte: que es preciso o despreocupado, calculador o espontáneo, que está pendiente de la estética, que necesita sujetar sus accesorios para controlarlos.

Estos ejemplos nos muestran cuantas pequeñas decisiones hay que tomar al construir un efecto. Es de esas decisiones de donde emana el estilo. Cada pieza del mosaico contribuye a la imagen global que conforma el estilo, pero solo si todas van orientadas en el mismo sentido. El estilo está en función de la congruencia y de los innumerables elementos diminutos de una actuación.

Supongamos que los diversos elementos señalan en distintas direcciones, que es el problema más común que suelen tener los magos con el estilo. No es que tengan mal su buen estilo sino que no tienen estilo alguno. Si haces las monedas a través de la mesa como Slydini, «Matrix» como Al Schneider, «Spellbound» como el tío que te lo enseñó en la última reunión, y «Cobre-Plata» exactamente como viene descrito en el libro, no habrá ninguna inteligencia conductora tras las innumerables decisiones que constituyen tu actuación.

Incluso el ejemplo anterior da demasiado crédito al mago medio, pues asume que su estilo es congruente al menos en cada efecto. En la literatura mágica se insiste en que el lector adapte cada juego a su estilo. Como el mago medio no tiene estilo propio, ¿cómo se puede esperar que siga tal consejo?

He visto a muchos imitar en tono de broma a Tony Slydini o a Harry Lorayne. Si alguna vez les has visto actuar, seguramente tú mismo podrías hacer una parodia decente de cualquiera de ellos que sería fácilmente identificada por la mayoría de los magos. Pero intenta imitar a algún compañero de tu sociedad mágica. Lo más probable es que ni siquiera sepas por donde empezar. Sería como tratar de hacer un retrato del hombre invisible.

Slydini y Lorayne son muy fáciles de caricaturizar porque ambos son estilistas superlativos con actitudes únicas. Lo mismo ocurre en todos los campos. Es fácil

imitar la prosa de Ernest Hemingway, pero es difícil imitar a un escritor cualquiera porque no hay nada que imitar

Desarrollo de un estilo

«Como se consigue en la magia (o en cualquier arte) esa actitud congruente en los pequeños detalles que es la clave del estilo? El estilo en la magia es producto de una buena filosofía, una sólida teoría estética, y una fundamentada visión personal de lo que es la buena magia. Tal visión te ofrece la clave para determinar las opciones adecuadas para ti de entre las muchas que pueden tomarse en cualquier punto de un efecto.

Ya hemos hablado de los prejuicios entre magos, de la creencia de que exclusivamente su actitud es la correcta. En el campo del estilo nos encontramos con el único sino legitimado para tales prejuicios. Como ilustración hablare de los míos, no para abogar por ellos sino para sugerir cómo los propios, y bien fundamentados, prejuicios pueden ser la base de un estilo personal.

Yo me especializo en cartomagia y hay ciertas cosas que no me gustan en la magia con cartas. Por ejemplo los juegos en los que las cartas se usan sólo para ser contadas, como algunas ruinas de cartas viajeras o efectos en los que el mago cuenta repentinamente paquetes de cartas y nunca hay las que tiene que haber.

Hay dos cosas que hacen de las cartas un accesorio único y fascinante. La primera es que se pueden categorizar de muchas maneras: dos colores, cuatro palos, trece valores, y cincuenta y dos identidades únicas, además de la distinción entre caras y dorso. La segunda es su relación con los juegos y las apuestas. Me parece que un juego de cartas debería hacer uso de esos elementos. De no ser así, ¿por qué no utilizar monedas, cerillas o billetes?

Por eso el juego de las once cartas («Eleven-Card Trick») de Edward Victor, me gusta más con billetes, como en la versión de Gene Gordon, popularizada por Fred Kaps. Lo mismo se aplica a la versión de Tom Bowyer del «Siempre Siete» con billetes. En los juegos de cartas, la cantidad de naipes suele ser tan relevante como sus identidades. Por el contrario, con dinero la cantidad suele ser lo más importante. En «Jackpot Coins», Al Kogan convirtió un aburrido juego automático de cartas, de aquellos en los que las cartas se utilizan para contar («Tengo tantas cartas como tú, siete más, y bastantes para que sumadas a las tuyas hagan quince») y lo convirtió en un buen juego, en parte por utilizar dinero en vez de cartas.

Tampoco me gustan los juegos en los que las cartas se personifican. No me disgusta que el Rey sube porque es ambicioso o que la carta elegida se puso colorada porque tenía vergüenza. Las cartas no se casan, y nunca creeré que la Jota de Picas es un famoso detective que va a encontrar los diamantes robados. Para mí, ese tipo de charla es infantil y vergonzoso. Las cartas no son personas pequeñas y planas. Son simplemente naipes y eso es lo que deben ser cuando se utilizan en un juego.

Por el mismo motivo, los juegos de cartas alegóricos son mi tortura: «El Rey de Diamantes representará a Jean Val Jean y la Jota de Picas al inspector Javer. Si, la Jota en la esquina es por Javer. Las perderé en la baraja, que representa las calles de París». Tampoco me atraen los juegos en los que las cartas se rompen y se doblan de maneras elaboradas. Las cartas no se inventaron para hacer papiroflexia. Detrás de todo lo que he dicho está la convicción de que el accesorio empleado ha de tener una relación lógica con el efecto que se presenta. En pintura y escultura, un artista puede trabajar con más de un medio, pero siempre procura explotar las ventajas de dicho medio. A veces parece que algunos magos odiaran las cartas, entonces las tratan como si fueran otra cosa.

El tomar una premisa ideada para un accesorio y aplicarla a otro arbitrariamente se ha convertido en una ruta fácil para la creatividad en la magia de cerca. Las pulseras que se enlazan, las alanzas, o los impenetrables me resultan lógicos, su propia forma sugiere la idea de enlazamiento. Enlazar cartas no tiene sentido para mí; no se puede hacer sin tener que manosearlas durante diez minutos para romperlas por el centro y hacerles agujeros.

Por la misma razón, las navajas que cambian de color siempre me ha parecido una idea extraña. Si realmente tuviera la habilidad de hacer que las cosas cambiaran de color mágicamente, ¿sería una navaja el accesorio que empleara para demostrarlo? Las navajas son para cortar y apuñalar; cualquier juego con una navaja ha de tener alguna conexión con esa realidad. De no ser así, ¿por qué usar navaja?

Los naipes fueron inventados para jugar a las cartas y apostar, y cualquier efecto con cartas debe evidenciarlo.

Por eso tampoco me gusta usar accesorios extraños en juegos de cartas. Nunca empleo gomas elásticas, cintas, pañuelos u otros objetos incongruentes en un juego de cartas, como tampoco los emplearía en una partida de cartas. Por el contrario, el dinero, las fichas de póques, o una cartera, resultan más adecuados porque suelen utilizarse conjuntamente con las cartas en el mundo real. En resumen, los naipes me atraen por su mística; por lo que no hago ningún efecto que la ignore o dismanoya.

También debe haber una razón lógica para hacer el juego. Romper una carta en pedazos y luego recomponerla no tiene sentido. Si la quieres entera, ¿por qué romperla? Si la quieres rota, ¿por qué recomponerla? Tardé seis años en encontrar una solución, pero hasta entonces el efecto estuvo excluido de mi repertorio.

Ahora que me he desahogado, debo añadir que se muy bien que hay al menos un gran efecto que contradice cada cosa que he dicho. Eddie Fochter hacia embobecer al público con su juego de contar cartas en el que nunca habían las que se esperaba. El juego «The Twins» («Los gemelos») de Brother Hamman es un efecto maravilloso en el que los Reyes y las Damas se involucran románticamente. La carta en la baraja puede ser un gran juego, aunque en el mundo real no suelen mencionarse los naipes y las frutas en la misma frase. Y «Card Warp» tiene que ver con doblar y romper car-

tas pero es un clásico moderno y yo mismo lo hago, pero observa que «Card Warp» se relaciona con una característica esencial de los naipes: las caras y los dorados, que es más de lo que puede decirse de los juegos de cartas que se entrelazan.

Los pequeños arriba expuestos son correctos para mí. Atiéndeme a ellos me ha servido para impartir a mis actuaciones un estilo característico y congruente, en el que las cartas se uoltean y se manejan de maneras que nos resulten familiares y en un contexto también familiar (derivado de la mesa de juego) para producir resultados fuera de lo común.

No intencio en absoluto que te suscribas a mi modo de pensar. De ello solo podría generarse una copia de mi estilo, lo cual no nos conviene ni a ti ni a mí. He ofrecido estas opiniones como ejemplos del tipo de conclusiones a las que un mago debe llegar si piensa lo suficiente sobre lo que hace.

Cuanto más piensas en tu magia, más concretamente podías desarrollar un sentido de lo que te parece mágico y deseable. Cuanto más intensa sea la filosofía mágica que elabores, más definido será tu estilo, e incluso los detalles más pequeños de tus actuaciones estarán orientados a mostrar esa filosofía. El estilo refleja tu actitud ante la magia; por lo tanto tienes que pensar en la magia para poder desarrollar una actitud que refleje.

Como un estilo efecuro siempre implica reflexión y entendimiento, imitar a otros nunca funciona. En casi todas las artes, los principiantes suelen sentirse atraídos por el trabajo de un profesional en particular y responden a ello copiando su estilo. Es una etapa por la que pasan muchos magos y que puede ser útil en la formación de un artista. Mientras comienza a encontrar su propia voz, puede acabar incorporando algunas cualidades de su modelo. Todo artista y mago de éxito ha tenido influencia de otros.

Pero el mago que se queda fijo en la etapa imitativa está condenado a la mediocridad. Podrá intentar hacer exactamente lo mismo que su modelo, pero como no entiende por qué este hace lo que hace, la actuación queda vacía. Como no hay una inteligencia conductora detrás, siempre será fácil distinguir el original de la copia.

Mucho se ha dicho sobre la inmoralidad de copiar. Como la experiencia demuestra que la moralidad no es un factor de peso para la mayoría de los magos, recuerda al menos que, cuestiones éticas aparte, robar y copiar no funciona.

Cuando desarrolles un estilo bien definido, no sólo se notará en lo que hagas sino también en lo que inventes. Dai Vernon y Ed Marlo son indudablemente las figuras cumbres de la cartomagia del siglo XX. La gran diferencia es que la magia de Vernon surgió de una sólida base filosófica y la de Marlo no.

Por eso se habla de «el toque de Vernon» («the Vernon touch») pero nunca se dice nada parecido sobre Marlo. Un efecto de otro mago te puede parecer «vernónico», pero si leyeras dos juegos publicados por Marlo en revistas distintas, sin ver el nombre del autor, podrías creer que provienen de dos personas diferentes, a menos que reconocas su estilo literario.

Con esto no estoy subestimando los aportes de ninguno de ellos, sólo señalando las diferencias. La búsqueda de la naturalidad de Vernon en todo lo que hace impartió a su obra una nuidad que no encontramos en la obra de Marlo quien, por el contrario, se preocupa por explorar todo posible camino metodológico con las cartas. Para comprender la importancia del estilo en la magia, estaba bien estudiar las diferencias entre esos dos titanes de la cartomagia.

Tu estilo propio

Te voy a recomendar un ejercicio para comenzar a desarrollar un estilo personal. Coge lápiz y papel. Elige cualquier efecto de tu repertorio y repásalo, fúndote en cada punto en que pudieras razonablemente haber elegido una manera distinta de proceder, y toma nota de ello. Recuerda que no hablamos solo de métodos como si haces un doble lift o una dada en segunda, sino de todos los detalles que conforman la imagen visual que un juego ofrece. ¿Te quedas con la baraja en la mano durante esa fase del juego o la pones en la mesa? ¿La sujetas en la mano izquierda o en la derecha?

A esos puntos del efecto los llamaremos cruces de caminos. Cuando hayas acabado, si no tienes al menos una docena de elementos es porque no has pensado lo suficiente. Algunas de las posibilidades quizás ni se te ocurran, pero si terminas con una lista de doce o más cruces de caminos, está bien por ahora.

Para cada uno de esos cruces de caminos, haz una lista de las formas alternativas de proceder, incluyendo la que has elegido seguir. Si estás haciendo una falsa mezcla para mantener los cuatro Ases encima de la baraja, la lista puede incluir:

(1) mezcla falsa en las manos; (2) mezcla falsa en la mesa, (3) corte falso, (4) todas las anteriores; (5) ninguna de las anteriores (no mezclar).

Tras enumerar las posibilidades para cada una de las doce o más etapas del efecto, ya tendrás una lista más completa. Ahora viene la parte más importante y difícil. Estudia cada opción y determina qué ventajas y desventajas ofrece. Ten en cuenta elementos como convicción, psicología, estética, naturalidad, ritmo, o cualquier otra consideración que te parezca relevante.

Finalmente, elige la opción para cada caso que te parezca, poniéndolo todo en la balanza, la mejor. Esto requerirá bastante tiempo y reflexión. En ciertos casos podrías llegar a la conclusión de que entre dos opciones determinadas no importa cuál elijas. Puede ser que todavía no te hayas sensibilizado para detectar las sutiles diferencias entre ambas alternativas, o que realmente no importe. A veces pasa.

Cuando hayas acabado, a lo mejor decides que no quieres cambiar ni una sola cosa del modo en que haces el juego. Aún así habrás aprendido algo de valor. Entenderás mejor por qué haces lo que haces. Te habrás acercado más a desarrollar una sólida filosofía mágica y serás más capaz de tomar decisiones estilísticamente congruentes al construir juegos que puedas añadir a tu repertorio.

Quizás no estés dispuesto a hacer este ejercicio con cada juego, aunque cuanto más lo hagas más aprenderás, pero te invito a que lo intentes al menos con uno, si quieres entender realmente lo que es el estilo.

El estilo como actitud consciente

A algunos les podrá parecer que el tipo de trabajo del que hemos hablado no es realmente necesario. Muchos creen que el estilo se desarrolla con el tiempo, que surge naturalmente. Cuanto más exito tenga el artista, más probable es que su trabajo apoye esta noción.

Ernest Hemingway fue uno de los grandes estilistas de la literatura moderna. Su prosa, excepcionalmente clara y singular, parece tan simple que los lectores se inclinan a pensar que era su medio natural de expresión, quizás consecuencia de una educación o de un vocabulario limitados. Los académicos de la literatura saben que a Hemingway le costó mucho trabajo y esfuerzo consciente desarrollar esa extrema simplicidad que caracteriza su estilo único.

Se dice del autor francés Gustave Flaubert que intentó evitar, en lo posible, usar la misma palabra dos veces en una misma página. Puedes estar seguro de que esa característica estilística requirió arduo trabajo por parte del escritor. En todo arte se requiere una tremenda cantidad de reflexión y esfuerzo para lograr lo que al público le parece que surge naturalmente.

Veamos un ejemplo en el campo de la magia. René Lavand ha escrito: «He tardado tres meses, no sólo en encontrar una rutina, sino en dar con las palabras adecuadas para el clímax, y otros tres meses buscando el tono de voz conveniente para cada una de las palabras». ¿Te parece que esa afirmación viene de alguien cuyo estilo ha surgido inconscientemente?

Para mí, Tony Slydini y Harry Lorayne son grandes estilistas mágicos como Hemingway lo fue de la ficción y Lord Dunsany, Clark Ashton Smith y Raymond Chandler de género de ficción. Ninguno de sus estilos surgió por casualidad.

Las refinadísimas y analíticas teorías de la magia de Slydini son muy conocidas. A Lorayne, quien tiene un estilo mucho más naturalista, es más probable que se le considere un mago intuitivo. Pero cualquiera que haya hablado de magia con Harry sabe que él tiene fuertes convicciones sobre lo que constituye la buena magia, nacidas de una larga experiencia y reflexión, y que se traslucen claramente en su estilo. Pongámoslo así: tú también podrías desarrollar un estilo personal con el tiempo sin mucho esfuerzo consciente, pero sería difícil que resultase un estilo atractivo y que contribuyera a mejorar tu magia.

No significa que todas las decisiones que constituyen un efecto mágico serán el resultado de reflexión consciente. En la obra de un verdadero artista hay muchas más decisiones conscientes de las que parece, pero con el tiempo, mientras tu estilo va creciendo, irás desarrollando instintos que te guiarán en muchos aspectos

Además de los temas ya discutidos, otra consideración fundamental en tu propia magia es la economía de movimiento. En su libro clásico *The Elements of Style*, Strunk y White dicen: «Omite las palabras innecesarias». Ese consejo es perfectamente aplicable a la magia: omite las acciones innecesarias. A estas alturas, cuando trabajas en un nuevo efecto, eliges intuitivamente el manejo que tenga menos desperdicio de movimientos. Ya no tengo que hacer un análisis consciente de este aspecto, pero para desarrollar ese instinto fue necesaria una gran dosis de análisis de otros efectos, pases y manejos.

Consideraciones que afectan el estilo

Como el estilo es el aspecto más personal de tu magia, las consideraciones que te guíen para desarrollarlo deben ser las que te parezcan más importantes. El estilo debe ser una extensión de tu personaje. En consecuencia, las decisiones estilísticas tienen que ser congruentes con él. ¿Sería más adecuado que tu personaje mezclara las cartas en la mano o en la mesa?

El estilo, además, debe apoyar a la sustancia. La prosa directa de Dashiell Hammett estaría tan fuera de lugar en una fantasía escenificada en un reino imaginario como el estilo ornamentado de Clark Ashton Smith lo estaría en una novela. Una técnica clásica de la parodia literaria es aplicar el estilo de un autor a algo totalmente inadecuado. El resultado es irrevocablemente humorístico.

Tu estilo debe, asimismo, adecuarse a los efectos que presentes. No deben surgir conflictos al adaptar el estilo a los efectos ni al personaje.

Por último, algunos de los juegos que vimos anteriormente ya han mostrado cómo se interrelacionan el estilo y el método. Hemos hablado sobre las decisiones como entre dar a elegir una carta extendiendo la baraja en las manos, extendiéndola en cinta sobre la mesa, o mediante un vistazo por hojear. El camino que eligas bien podría determinarse por cómo te propones controlar la carta. El método de control que emplees puede, a su vez, depender de cómo prefieras, desde un punto de vista estilístico, que elijan la carta.

Cuanto más desarrolles tu estilo personal, más requisitos y limitaciones habrá en los pases y métodos que puedas emplear. Esa es la verdad que está detrás del tópico de que un método que es bueno para un mago no tiene por qué serlo para otro. También sirve de apoyo para el tópico, también popular, de que un método es tan bueno como otro, o de que el método más fácil es siempre el mejor.

Naturalidad en el estilo

No puedo abandonar el tema del estilo sin abordar lo que siempre surge cuando los magos hablan del tema. Nunca falta quien dice solemnemente, como poniendo fin a la discusión: «Lo importante es ser natural».

Decir que la naturalidad afecta al estilo es algo profundo, pero no debería poner fin a la discusión sino dar comienzo a otra. El elogio de la naturalidad trae a colación otra complicada pregunta: «¿qué significa ser natural?» «¿Cómo podemos determinar si un pase o acción es natural?»

Algunos magos parecen pensar que la pregunta queda resuelta con una votación. Un mago dice: «Yo no creo que eso sea natural». Otro: «Yo creo que sí». Todos dan su opinión y la mayoría gana. Están también los que piensan que ser natural significa actuar como un profano. «Eso no es natural. Ningún profano lo haría». La magia de cerca, particularmente la canomagia, conlleva la ejecución de truchas tareas que los profanos jamás necesitarían efectuar. En consecuencia, la cuestión de como lo haría un profano es de utilidad limitada.

La mayoría de los magos no entiende la diferencia entre un estilo natural y un estilo naturalista. Dan Vernon popularizó este tipo de estilo en la magia de cerca. Me refiero a un estilo que intenta imitar lo natural, en este caso imitar la manera en que los profanos hacen las cosas.

Ese estilo ofrece ciertos beneficios pero otros maestros como Ascanio y Slydina, han seguido caminos muy diferentes con igual éxito. Sin estilos son todo menos naturalistas, y dicen que no hacen ningún esfuerzo por manejar sus accesorios como lo haría un profano, pero sus acciones parecen naturales. Si no fuera así, la magia no tendría el poder que tiene.

Eso sugiere que debe haber otra manera de medir la naturalidad, y de hecho la hay. La gente juzga unanimously si algo le parece natural o no. Esa es precisamente la fuente de toda la confusión sobre el tema. Lo cierto es que el propio espectador quizás no sepa por qué algo no le resulta natural, lo cual no quiere decir que no haya una razón.

Hay dos formas de medir eficazmente la naturalidad. La primera es la motivación. Cada vez que ejecutes cualquier acción sin tener una buena razón para ello, que sea evidente para los espectadores, esa acción parecerá antinatural. No hay nada más sospechoso para un público que una acción no motivada.

Claro que siempre que haces algo tienes una justificación. A veces esa razón proviene del método: sin ella, el juego no funciona. Como el público no conoce (o al menos no debe conocer) el método, esa motivación no es suficiente para que la acción parezca natural. Lo que haces tiene que estar justificado ante el público en el contexto del efecto, no del método, para que parezca natural. Como un buen actor, debes siempre preguntarte: «¿Cuál es mi motivación?»

La segunda prueba de la naturalidad es la economía de movimiento. La gente entiende intuitivamente que la manera natural de hacer algo es la que requiera menos energía. Por eso es posible efectuar una acción que el público nunca haya visto hacer a nadie y lograr que les parezca natural.

Un ejemplo de esto puede verse en cualquier mesa de blackjack en un casino. La gente ve al *crupier* mezclar, contar y repartir cartas, y manejar las fichas de ma-

neras especiales. Pero todo parece natural. La gente comprende que para realizar estas tareas males de veces hay que conseguir y desarrollar formas eficaces y económicas de efectuarlas.

Por eso algunas de las acciones más antinaturales jamás vistas en la magia se producen cuando se pide a un profano que nunca lo ha hecho que mezcle, corte o reparta las cartas. El espectador no ha hecho esas cosas con la suficiente frecuencia para haber desarrollado una manera natural de efectuarlas, una manera que evite desperdicios de movimientos.

De esto se deduce que la naturalidad no surge por sí sola. Se necesita mucha reflexión para saber cómo efectuar las acciones necesarias de una manera natural, aplicando siempre las dos pruebas: motivación y economía de movimiento.

El estilo naturalista es una opción. Como artista, te corresponde decidir si es ese el estilo que quieres desarrollar o no. La naturalidad sirve para no levantar sospechas, lo cual es mucho más fácil que eliminar sospechas ya creadas.

Tercera parte
EL NÚMERO

«No importa lo bueno que un efecto sea si no se adecua al número»

T.A. Waters

CAPÍTULO ONCE

ESTRUCTURA

La construcción del número es quizás, después de la caracterización, lo más importante para el impacto de tu magia. Algunos profesionales como Al Goishman, se han ganado muy bien la vida con un solo número, mientras otros tienen varios. Personalmente tengo siete de cartomagia de cerca además de mi demostración de trampas de juego de una hora. La cantidad de números que llegues a desarrollar esta es función, en parte, de las circunstancias y de la frecuencia de tus actuaciones, y también es una cuestión de preferencia personal. Podría arreglármelas con la mitad del material que tengo, pero ocho números distintos satisfacen mi propio deseo de variedad y me ayudan a mantener mi interés por la magia eo alto. Afortunadamente tengo ocasión de utilizarlos todos con frecuencia.

Incluso si nunca actúas profesionalmente, te resultará muy útil organizar el material de tu repertorio en números predeterminados. Ello aponará una estructura a tus actuaciones informales, aunque siempre puedas agregar, quitar o sustituir elementos en actuaciones *impromptu*.

Con un sólido entendimiento de los principios de la construcción, puedes montar un número eficaz sobre la marcha en ocasiones totalmente improvisadas en las que vas tomando el pulso a la situación. Aunque hagas solo tres juegos sacados de la manga para un par de amigos, la actuación será mucho más efectiva si eliges esos tres juegos de acuerdo a los principios de una adecuada construcción de un número.

Es preceptivo del hablar en público que las frases más importantes son la primera y la última. La primera es la que determina si el público se tomará la molestia de escuchar el resto del discurso y la última es la que recordarán mejor. Por las mismas razones, en una actuación de magia, los juegos más importantes son el primero y el último.

El primer juego

Tu primer juego debe lograr dos objetivos. Por un lado, ganarte al público. Por el otro, establecer el tono para el resto del número. Cuando empiezas a actuar es una prueba. El público aún no se ha comprometido a prestar atención a tu actuación. Cuando actúas en una situación profesional en la que la gente pasa, podrás observar que muchos espectadores se unirán a una cierta distancia. Están listos para ver si la actuación les cautiva, o de lo contrario marcharse. Aún en actuaciones no profesionales como una fiesta en la que el público está más cautivo, la situación es psicológicamente la misma. Cuando empiezas a actuar, los espectadores están esperando para tomar la decisión de si prestarte atención hasta el final o cambiar de canal y soñar despiertos con otras actividades.

No sólo estás a prueba sino que además el veredicto será dictado muy pronto. No dispones de mucho tiempo para convencerlos de que merece la pena prestarte atención. En consecuencia, tu primer juego debe surtir efecto antes de que sea demasiado tarde. Por ello el primer efecto ha de ser uno de los más cortos del número. Quéda el más corto de todos. El punto crítico es cuánto tiempo transcurre hasta que ocurre algo mágico. Un juego de cuatro minutos en el que el primer clímax ocurre en los cuarenta y cinco segundos iniciales será un mejor juego de apertura que uno de tres minutos en el que no pasa nada hasta el final. La carta ambiciosa es un buen ejemplo de lo primero. La rutina puede ser moderadamente larga pero, una vez elegida y firmada la carta, la magia es continua.

La regla básica es que tiene que pasar algo mágico en los primeros dos minutos de cualquier número de magia de cerca que haga. Pero en ciertos ambientes como en la magia de restaurante, donde hay numerosas distracciones y el prestigio inicial del mago suele ser bajo, dos minutos incluso puede ser excesivo.

Alternativamente, si logras intrigar al público al principio con algún elemento que capte su interés, puedes disponer de un poco más de tiempo. Lo importante es enganchar a los espectadores en la actuación rápidamente y comprometerlos psicológicamente a prestar atención hasta el final. Luego podrás involucrarlos en minutos más elaborados.

Hagas lo que hagas al principio, los espectadores esperarán que el resto de la actuación esté en el mismo tono. De lo contrario se sentirán confundidos. Si abres con un efecto mental, esperarán que el mentalismo juegue un papel importante a lo largo de la actuación. Si comienzas con un efecto cómico esperarán que el resto del número vaya por el mismo camino.

El primer efecto debe definir tu estilo y tu actitud ante a la magia. Debe dar un indicio de cómo eres y comenzar a desarrollar la atmósfera que quieres generar a lo largo de la actuación. Sé que es mucho pedir y por eso, como verás, tendrás que buscar arduamente y durante mucho tiempo el material adecuado para abrir tu número. Personalmente, me resulta más difícil encontrar buenos juegos para empezar que para acabar o poner en medio.

La clave es pensar seriamente el tipo de estilo, tono, personalidad y atmósfera que quieres crear. Si lo haces, estarás años luz por delante de la mayoría de los magos e inmediatamente serás capaz de reconocer el tipo de juego de apertura que te conviene.

Para establecer el tono, piensa en alguna frase apropiada para presentarte. Al Goshman comenzaba su número diciendo: «Hola, mi nombre es Al y les voy a «magiar». Ya con ello había comunicado que su actitud era informal («Al»), ligera y en tono irónico («magiar»). Yo comienzo mis actuaciones formales diciendo: «Mi nombre es Darwin Ortiz y durante los próximos minutos les voy a mostrar por qué nunca tienen que jugar a las cartas con extraños». Esto comunica inmediatamente que vau a ver un número de cartas, que tiene que ver con las apuestas y las trampas. También sugiere que yo sé más de esos temas que el ciudadano medio.

Mientras pronuncio esas palabras hago, como por costumbre, un impresionante corte con floritura. Con ello se enteran de que tengo habilidad con las cartas y que no les voy a someter al juego de las veintuna cartas. Tanto la frase como la floritura me distinguen de su tío José que hace juegos de cartas. Los elementos integran al público, sugieren que merecerá la pena prestar atención, dan una idea de como soy, y establecen el tono para el resto del número; esos son nuestros objetivos iniciales.

Ir a más a lo largo del número

Para cumplir tu objetivo cabalmente, tu primer juego debe ser fuerte, como todos los que hagas, pero no demasiado. Más bien debería ser el efecto menos fuerte del número.

Al hablar de ir a más en efectos individuales, cité a F. Cowley Strickland a propósito de que: «Lo que sigue siempre tiene que parecer más importante que lo precedente. Incluso un intento de mantener el mismo nivel de interés no dejará satisfecho a un público». Eso es tan cierto para el número entero como para cada juego en particular.

En *Magia y Presentación*, Heuning Nelms habla de la curva del interés. La idea es que se podría hacer un gráfico de la intensidad del interés del público a lo largo del número. Es una manera muy útil de pensar en este concepto. La curva del interés debe ascender continuamente, desde el principio hasta el final.

Como señala Nelms, la curva del interés para un efecto individual está (o al menos debe estar) formada como una ola con la cresta al final. Como no es posible que una serie de efectos consigan una curva que ascienda sin tropiezos, tendrá que ser más bien una serie de curvas. En un número es importante, pues, que la cresta de cada ola sea más alta que la de la anterior. Si trazaras una línea que conectara todas las crestas, esa línea se ascendería ininterrumpidamente.

Algunos efectos tienen más de un clímax. Como hemos visto, en tales casos cada uno ha de ser más fuerte que el precedente de modo que la curva del interés conti-

nue subiendo hasta el final. Cuando se hace un juego con más de un climax, el primero de ellos debe ser más fuerte que el último climax del juego anterior. Pero el último climax de un juego debe ser inferior al primero del siguiente. Recuerda la imagen de aquella línea que conecta los puntos de todos los climax del número, que siempre debe subir. Cualquiera caída es fatal.

Eso significa que al montar un número hay que ordenar los juegos de débil a fuerte. Cada uno debe parecer más imposible que el anterior. Bien es cierto que las cosas son o posibles o imposibles y una cosa no puede ser más imposible que otra. Eso es desde un punto de vista lógico cierto pero emocionalmente falso. Inusitadamente algunas cosas nos parecen más imposibles que otras. En la magia, el grado de imposibilidad está determinado por el nivel de convicción que se consiga y por el ámbito del efecto. Hacer que una baraja entera cambie de color parece más imposible que hacerlo con una sola carta.

La experiencia te presentará cada efecto de tu repertorio te proporcionará un buen sentido de sus puntos fuertes. Parecerá sencillo, entonces, elegir varios efectos y presentarlos en orden ascendente según su fuerza, pero en la práctica te encontrarás con muchos obstáculos. Un juego de cartas te podría dejar maravillosamente colocado para otro, pero resulta que el primero es el más fuerte. Otro juego de cartas es el más fuerte de todos pero requiere una ordenación por lo que conviene hacerlo al principio.

Areglar las cosas de modo que los efectos queden en orden ascendente según su impacto requiere ingenio para resolver innumerables problemas prácticos. Como siempre, te corresponde decidir si quieres seguir el camino más fácil o el más efectivo.

He oído a magos decir que la mejor manera de organizar un número es con crestas y valles, mezclando juegos fuertes y débiles más o menos al azar. El problema es que cuando llegas a un valle el público no sabe que a la vuelta de la esquina viene otra cresta. Lo más probable es que asuman que ya has pasado el punto álgido de la actuación y que a partir de allí todo irá en descenso, por lo cual pierden interés, si es que no se marchan. Créeme, una vez que hayas perdido al público te resultará difícil recuperarlo.

La noción de que lo siguiente debe ser más fuerte que lo anterior es una de las reglas teatrales fundamentales. Verás que lo enfatizan en libros sobre cómo hablar en público y escribir guiones, teatro, humorismo. Todo mago profesional lo aprende a pulso. Deja las crestas y valles para los consejeros que no actúan. Si quieres que tu número tenga el máximo impacto la única manera es ir a más, y más y más.

El último juego

Ya te habrás dado cuenta de que el último juego debe ser el más fuerte. Te interesa que provoque una tremenda explosión de aplauso. Hay dos tipos de juegos particularmente efectivos para lograrlo. Uno está constituido por aquellos juegos en

los que se genera un intenso suspense creciente. El suspense crea tensión en el público. Si llevas esa presión hasta el límite y luego la sueltas con un clímax potente, provocarás la ovación de la que hablamos.

El otro tipo de efecto adecuado para cerrar un número es el de clímax múltiple. Si el clímax es más fuerte que el de cualquier juego anterior, y además puedes agregar uno o dos clímax adicionales, cada uno más fuerte que el precedente, así crearás un interés que asciende rápidamente al final de la actuación y que causará una fuerte respuesta.

También es útil anunciar justo antes del final que harás el último juego. Es suficiente un simple comentario despreocupado como, «Les voy a mostrar uno más» o «Para mi último juego, voy a necesitar su ayuda». Esto alerta a los espectadores de que si tienen aplausos en reserva, el final del juego próximo será el momento para dárselos, y que no sólo han de aplaudirte por el juego sino por la actuación entera.

CAPÍTULO DOCE

UNIDAD

«El buen escritor no organiza sus pensamientos para acomodarlos a sus incidentes. Habiendo concebido un efecto que comunicar, inventa tales incidentes, los combina y los entrelaza en un todo que sirve para establecer el efecto preconcebido»

Edgar Allan Poe

«A mi entender, no hay mayor secreto que la unidad para determinar lo que es arte y lo que no»

Gary Provost, *Make Your Words Work*

De los muchos elementos que influyen a la hora de crear un buen número, los más importantes son ir a más constantemente y el equilibrio entre la unidad y la variedad. El primer asunto ya lo hemos tratado en el capítulo anterior. El segundo lo iniciaremos en éste y el siguiente. El objetivo de construir un número es que cuando presentes más de un juego, el impacto acumulativo sea mayor que la suma de sus partes. Para lograrlo, una actuación debe ser percibida como un todo unificado y no como una sucesión de efectos independientes. Veamos los cuatro elementos principales de los que disponemos para impartir unidad a un número.

Caracterización

El elemento fundamental para unir todos los efectos de un número es que los haga una misma persona. Sorprendentemente, muchos magos fallan en este punto. Esto es así porque los presentan no distintas personas pero sí diferentes personajes.

No puedes hacer tu primer efecto como un mentalista serio, el siguiente como un bromista y el último como un jugador hábil con las cartas, y esperar que la ac-

ración sea percibida como un todo. Pero si has perfeccionado un personaje detallado, creíble y atractivo, éste puede unir una actuación compuesta de material de otro modo no se relaciona entre sí. El ejemplo más claro que he visto es el número de Irv Weiner para públicos universitarios, en el que presenta detalles de mima exhibiciones de negro, efectos de *faquir hindú* como la aguja a través del brazo y detener el pulso, magia normal como las bolas de espuma y la cuerda rota y recompuesta, y mentalismo como la predicción de natales.

Un mago de menor categoría nunca podría reunir con éxito esa mezcla tan heterogénea. Sería como ver actuar a un esquizofrénico. La gente preguntaría: «¿Quién es este tipo?, ¿con talú, un mago, un faquir hindú o un mentalista?». La magia del número reduciría la credibilidad del mentalismo, las demostraciones de trampas de juego reducirían la credibilidad de los efectos hindúes, y así sucesivamente. Ese conjunto de material diverso nunca sería percibido como un programa unificado. El todo sería mucho menos que la suma de sus partes.

Sin embargo, Irv ha logrado la difícil tarea de crear un personaje que haga funcionar todo ese material junto. Éste podría describirse como un hombre mayor con un exótico pasado que ha estado buena parte de su vida viajando por el mundo, experimentando cosas e introduciéndose en misterios que el resto de nosotros nos conformamos con ver en las películas.

Como Marco Polo ofreciendo a los europeos increíbles historias de lo que vio en sus viajes, Irv ha venido a compartir con nosotros el arcano arte y sabiduría que ha reunido de los más recónditos rincones del mundo. Visto así, resulta evidente que la amplia variedad de material que presenta es necesaria para crear su personaje.

Hemos dicho que la elección de los efectos es una de las herramientas básicas para comunicar el personaje al público. Paradójicamente, debido al personaje escénico del mago, una amplia gama de material resulta incluso esencial para impartir unidad a ese número en particular. La moraleja es que un personaje sólido y congruente es el único ingrediente necesario para un número unificado. Esto significa que tu número debe estar constituido exclusivamente por efectos previsibles de tu personaje, hechos de la manera que de él se espera.

Accesorios

El empleo de un mismo accesorio o tipo de accesorio en cada efecto puede ser otra manera de relacionar los juegos de un número. En los míos, las cartas son siempre el elemento central. Lo mismo ocurre en las actuaciones de Martin Nash, Ed die Tullock y quizás de otros más. David Roth solo hace juegos con monedas en su número de mesa formal.

Hay muchos otros accesorios adaptables a esta premisa. Se puede construir un número enteramente con efectos con dinero (por ejemplo el juego de los papeles blancos que se convierten en billetes, el billete roto y recompuesto, y el billete flotante),

o uno de efectos con dados (por ejemplo, «Spotted Sorcery» de Dr. Jaki, «Soft Dice» de Irv. Wiener, «Matrix» con dados, y apilamientos de dados). Es un concepto más empleado en la magia de escenario, donde los magos han construido números de esto utilizando sólo cartas, palomas, paraguas, discos fonográficos, bombillas o joyas.

El argumento

El argumento es el mensaje sobre el cual se apoya la actuación. Podría decirse que es la supuesta razón para hacer el número. Así como un efecto puede tener significado sustantivo, un número entero también puede tenerlo, y ese significado es el argumento. Muchos números no tienen un mensaje de fondo o ningún otro entero que el de entretener al público. No hay problema alguno en ello. Como ha señalado José Carroll, «al fin y al cabo todo número de magia tiene al menos un argumento: la magia. Un espectador que vea ese número lo identificará y lo distinguirá de cualquier otro tipo de manifestación artística por el mero hecho de ser mágico».

Un número que contenga además un argumento más específico y particular, puede lograr un grado de unidad difícil de conseguir de otra manera. Cada efecto se relaciona con los otros porque están hechos con el mismo objetivo.

Si el argumento es a un número lo que el significado es a un efecto, no debe sorprendernos que muchas de las fuentes de significado sustantivo para efectos individuales puedan ser aplicables a un programa. En mi demostración de trampas de juego, mi única preocupación verdadera es entretener al público; sin embargo, mi supuestito propósito es alertar al público de las muchas formas en que los pueden engañar.

Del mismo modo, un mentalista se presenta ante el público supuestamente para ampliar su entendimiento de los poderes ocultos de la mente. Este tema abarca todo lo que hace en su actuación. Ya hemos hablado del creciente campo de la magia bizarra en la que el mago representa lo que parece ser un ritual ocultista auténtico. Un mago que se especialice en este campo tiene como tema la exploración de lo sobrenatural.

Los números que giran enteramente en torno a un tipo de accesoño suelen ser llamados números temáticos. Esa falhada terminología solo sirve para oscurecer un entendimiento de los distintos elementos que contribuyen al éxito de una actuación. Para iluminar la distinción entre accesoño y argumento, consideremos cómo estructuramos un número empleando sólo dados. Ya hemos dicho que puede estar compuesto enteramente de efectos con dados como «Spotted Sorcery» del Dr. Jaki, «Soft Dice» de Irv. Wiener, «Matrix» hecho con dados, y apilamiento de dados. Son todos efectos de magia sin relación entre sí y cuyo único elemento en común es el tipo de accesoño.

Supongamos, por el contrario, que comienzo mi actuación explicando al público que yo era un fanático jugador de dados: «Recientemente, abandoné el juego para

siempre tras una serie de infortunios. Primero me dijeron que, para asegurarse de que un par de dados no está cargado, había que comprobar que los lados opuestos del par sumen catorce. Pero al intentar verificarlo la primera vez que jugué, los puntos cambiaban («Spotted Sorcery»). Luego fui a jugar dados en casa de un amigo donde sabía que no me habían trampa, y un vecino de abajo estuvo quejándose constantemente por el ruido que hacían los dados al rodar por el suelo («Soft Dice»). Y tras abandonar el juego, un día entré en el bar de mi barrio, e incluso allí se me presentó la tentación. Un par de días estaban jugando al poquer con cuatro dados y un enbideite. Cuando lo intenté, ni siquiera me salió una pareja, los dados se aplaban uno encima de otro (apalamentio de dados).

Se pueden añadir otros efectos con dados al número, todos presentados como ejemplos de las desventuras del desdichado aspirante a jugador de dados. Aunque los dados se utilizan en todos los efectos, el tema no serían los dados, sino «Por qué dejé de jugar a los dados?». En nuestro primer ejemplo la decisión de utilizar dados era de tipo estético, en el segundo, de tipo conceptual.

Si cambiamos el tema por «Por qué dejé de apostar?», podemos añadir juegos de cartas y rutinas relacionadas a las apuestas en las que no se empleen dados. Todos los efectos se presentarían desde la perspectiva de un antiguo jugador que dejó el hábito tras una serie de infortunios y eventos extraños que experimentó al buitar acción. Esta variante del tema ofrece una mayor versatilidad, pero un poco menos de unidad.

Podemos también tener un número entero de dados en el tema de «Por qué abandoné el juego», o un número de «Por qué dejé de apostar», sin limitarnos a los dados, o bien un número unificado por ambas premisas. Como la congruencia y la unidad son cualidades esenciales, no debe sorprendernos que cambiar un elemento —el tema, los sucesos, o el personaje— pudiera implicar cambios en el resto de ellos. Pero eso no debe elegarnos ante el hecho de que cada elemento es distinto y tiene su función particular.

Toda técnica de presentación impone limitaciones y ventajas. Al emplear un tema, la limitación es que supone desechas cualquier efecto que no se adapte a él. Cualquier digresión debilitará el impacto, no sólo de ese juego sino de toda la actuación. Te puede gustar mucho el juego de las monedas a través de la mesa pero no lo hagas en medio de un número de trampa de juego.

Ten en cuenta que la relevancia temática de cada efecto debe ser creíble para el público. Algunos magos piensan que una ingeniosa conexión mediante la charla es suficiente para incluir cualquier efecto que deseen. Esa actitud es doblemente dañina. El efecto irrelevante debilita el número y la conexión mediante una charla evidentemente rebuscada sólo sirve para llamar la atención a lo fuera de lugar que está el juego. Tanto en el tema como en la caracterización, la congruencia es la clave. Lo ideal sería que todo efecto no sólo fuese compatible con el tema sino que contribuyera de alguna manera a reforzarlo.

Hasta ahora hemos limitado nuestros ejemplos de números temáticos a temario bastante explorado, pero las posibilidades para temas en torno a los cuales construir un buen número de magia de cerca son tan amplias como tu propia imaginación. Esta es una idea para un número temático de magia de cerca que se me ocurrió hace varios años pero que no he llegado a utilizar. Me han dicho que lo mismo se les ha ocurrido independientemente a otros magos. Si alguien quiere emplearla, tiene mi permiso. En todo caso servirá para ilustrar un poco más el concepto del argumento en la magia.

El mago sale con una caja de magia para niños bajo el brazo. Entonces explica que la recibió como regalo de cumpleaños la semana pasada. En la caja estaba escrito: «Para mayores de seis años». Como él es mayor de seis años, sus amigos pensaron que entraba en el grupo. Después de ensayar sin cesar durante tres días, se siente preparado para su primera actuación. Entonces abre la caja de cartón y saca algún accesorio de plástico, de los que suelen encontrarse en estas cajas, y procede a presentar un asombroso milagro con él.

El número continúa en esa línea. Los accesorios son objetos ordinarios de plástico. La magia es buena y entretenida. La premisa consiste en decir que los juegos son realmente los que vienen en el lote de magia y que el mago los aprendió hace un par de días. El poder de la actuación surge del contraste entre los inocentes accesorios de juguete y los milagros que el mago produce con ellos. No hace falta decir que tal incongruencia generará también una buena dosis de humor.

Hay buenos efectos para elegir a la hora de construir un número de este tipo. Muchos de los mejores magos de cerca han trabajado en alguna juguetería vendiendo efectos de magia baratos y han tenido que desarrollar rutinas sofisticadas para esos juegos para poder mantener su salud mental. El ejemplo más conocido es la gran rutina de Michael Skinner para la copa y la bola («Ball and Vase»).

Además, muchos efectos sofisticados han sido reproducidos en versiones para-ta ordinarias. Hace años había una caja de magia para niños en el mercado que incluía una caja Ófeto de plástico. Si pudieras dar con una de esas, podrías hacer con ella la rutina de David Roth. ¿Y qué me dices de hacer la rutina de cubiletes de Vernon con esos cubiletes pequeños de plástico?

También podías emplear esos ingenuosos efectos de Tenyo que son siempre de plástico. En este caso, la mala calidad de los accesorios resultaría una ventaja.

Si alguien decide desarrollar esta idea, le recomiendo dar un vistazo a un juego de Jack Chanin publicado en la revista *Phoenix* N° 194 llamado «Jap Jape». Es una maravillosa versión del billete en el cigarrillo empleando nada más y nada menos que dos de esas cajitas con gareta que se venden en jugueterías y que todo niño ha tenido alguna vez. Los conjuntos de esponja también quedan bien en un número así. Recuerda que los accesorios no tienen que provenir realmente de una caja de magia para niños; basta con que lo parezcan.

Esta premisa, como tantas otras, tiene sus implicaciones para el personaje. No hay que presentarse como mago sino como un profano que acaba de aprender su

par de juegos. Las florituras y todo indicio de profesionalismo estan en fuerza de lugar. Se necesita mucha habilidad para presentar un número así con la aparente sencillez que se requiere.

Un bonito detalle podria ser mostrarse confundido en algún momento del juego, sacar el librito de instrucciones que viene con la caja, pasar las paginas y echar un vistazo, y luego concluir el efecto airoosamente. Si el mago hace bien su trabajo, el público reconocerá el talento en el que se apoya tal actuación y le recompensará con el aplauso que se merece.

Motivos

Un motivo no debe confundirse con un tema. El tema debe estar presente en cada uno de los efectos. Es el hilo conductor de todos los componentes. Si algún efecto no es congruente con el tema, el número entero se debilita. Un motivo no es algo que se mantiene constante durante todo el número, más bien reaparece periódicamente. El mago puede hacer uno o incluso varios efectos en los cuales no aparezca, pero el motivo surgirá con bastante frecuencia para dar a la actuación un sentido de continuidad y una congruencia visual.

Uno de los motivos más famosos en la magia de cerca es la aparición de monedas bajo objetos en el número de Albert Goshman. La rutina de las monedas bajo el salero no es solo uno de sus efectos característicos, sino también un detalle al que vuelve una y otra vez a lo largo de la actuación, a veces variándolo y haciendo aparecer monedas debajo de otros accesorios utilizados en ciertos efectos. Como con los grandes toques artísticos en la magia, el uso de ese motivo es una estrategia consciente por parte de Goshman, como puede observarse en su libro *Magic By Gosh*, donde trata el asunto en profundidad.

Otro número clásico de la magia de cerca que se apoya enormemente en motivos es el de Del Ray. Él ofrece un billete de cincuenta dólares si un efecto falla. Esta estrategia, que muchos magos emplean en un sólo juego, es para Del Ray una fuente de humor y una manera de subrayar continuamente las imposibilidades que presenta. Del Ray juega una partida de póquer con los espectadores, ofreciendo un billete de cincuenta dólares al ganador. Luego juega una partida de blackjack con ellos, ofreciendo de nuevo el billete a la mejor mano. Más tarde repite la oferta al jugar a los dados con el público.

Si conformarse con limitar la oferta a situaciones de apuesta, Del Ray convierte toda la actuación en una apuesta (segura) repitiendo la oferta de cincuenta dólares en localizaciones de cartas, efectos de predicción, e incluso transposiciones (su presentación de «Challenge» de Vernon). En un momento altera el concepto ofreciendo regalar su pajarito mecánico si un efecto sale mal. Del Ray no repite la apuesta en todos los juegos, pues es lo bastante listo para saber que el impacto disminuiría por exceso de uso. Además está claro que la oferta no es la justificación de su número.

Pero lo tanto no es un tema sino más bien un motivo que, junto a su personaje único y atractivo, contribuye a que su actuación sea una experiencia unificada y muy memorable.

Una diferencia importante entre temas y motivos es que mientras un número sólo puede tener un tema, es posible que conste de varios motivos. Una vez más, Del Ray sirve de ejemplo. Además de la oferta de una recompensa en efectivo, el número incluye otro curioso motivo, que es el de los animales de juguete que parecen cobrar vida. El número empieza con un conejo que salta y atrae la atención, y acaba con un ratón que encuentra una carta elegida. En medio nos encontramos a un sapo que salta y a un pajarito mecánico que advierte el futuro. A lo largo del programa, Del Ray se relaciona con esos animales como si fueran criaturas vivas, y la manera en que se comportan parece justificar su actuación. Los animales de juguete no aparecen en cada juego sino sólo de vez en cuando, ofreciendo un motivo unificador.

En mi propio trabajo hay un perfecto ejemplo de la diferencia entre tema y motivo. Como explique antes, el tema de mi demostración de trampas de juego es precisamente las trampas en el juego. Pero en mis números de carromaga el público se percata de que mi única razón para actuar es entretenerlos, no instruirlos como en la demostración de juego. En esas actuaciones, sin embargo, exploto el juego como motivo. Las rutinas de juego van intercaladas entre los juegos de magia. La jerga del jugador y las referencias al juego y las apuestas abundan.

Incluso en vanos de los efectos de cartas normales toco temas relacionados con las apuestas. Aquí van dos ejemplos de *Darwin Ortiz at the Card Table*. «Darwin's Wild Card» se hace con Doses y se presenta como una explicación de por qué los Doses se utilizan como Comodines en el póquer. En «The Lucky Deck» se imprimen caras en una baraja de cartas blancas. Yo presento la baraja como si hubiera pertenecido a mi abuelo, que fue un gran jugador. Teniendo la sensación de que esas cartas le traían suerte, jugó tanto con ellas que las caras de las cartas se desgastaron. Así la función primaria de los naipes como accesorios de apuesta se va subrayando repetidamente, ofreciendo un motivo que unifica la actuación.

CAPÍTULO TRECE

VARIEDAD

Aunque la unidad es vital para una buena actuación, es importante no confundirla con la monotonía. La unidad crea impacto artístico; la monotonía crea aburrimiento. Ya se ha hablado de la relevancia de la variedad en un número de magia. Lograr variedad es fácil. Lo difícil es conseguirla sin sacrificar la unidad.

Uno de los grandes retos al construir un número es el equilibrio entre unidad y variedad. La tensión entre ambos elementos es una de las fuentes de energía para un buen número. En cada uno de los factores unificantes que hemos mencionado hay mucho margen para la variedad. Veamos algunos ejemplos.

Tema

Incluso si el tema de tu número es, por ejemplo, el mentalismo, tienes muchas opciones. Puedes presentar un efecto en el que recibes un pensamiento de alguien, otro en el que tú lo transmites a otra persona, un efecto de precognición y otro de visión a distancia. Hace años Uri Geller hizo un gran favor a los mentalistas presentando al público la noción de los fenómenos físicos como manifestación de poderes mentales. Así pues, hoy en día, un mentalista puede inyectar mucha variedad a su número demostrando su habilidad de mover o alterar físicamente objetos con el poder de la mente. Cada una de esas posibilidades puede considerarse un subtema que surge naturalmente del tema central del número.

Muchos magos, al construir un número relativo al juego, terminan con una sección de dados de póquer. El tema de las trampas de juego es mucho más rico. Pueden hacer un efecto de póquer, de blackjack, de gin rumm y de bridge, todos juegos populares. Pueden mostrar cómo los tahúres hacen trampa con dados falsos, merceditos falsas, y empalmando o cambiando cartas. Pueden hacer una demostración de tele (o il-

see-Card Monte-), o de cortar por los Ases, y una rutina en la que niegas a las cartas con uno o mas espectadores y ganas repetidamente bajo condiciones extremas.

Otra manera de lograr variedad es introducir cambios de tono congruentes con tu tema. En años recientes, los mentalistas han mostrado mayor interés en efectos con un toque humorístico. Asimismo, en una demostración de juego puedes ofrecer una explicación seria de una técnica y presentarla como un secreto bien guardado, y luego hacer el juego de las tres cascabilas con elementos de humor.

Accesorios

Dynd Roth hace un número construido enteramente en torno a monedas de medio dólar y peniques ingleses, pero mediante la introducción de accesorios diversos logra una tremenda variedad, disimulando así el hecho de que el público no solo esta viendo magia con el mismo accesorio, sino además los mismos efectos (apariciones, desapariciones y trasposiciones). El armazón de un monedero invisible, el agujero de tela, el diapason, un vaso, una cajita de bronce, el arco iris de plástico, y un cubo lleno de oro, imparten al número una gran variedad mientras el accesorio central, que son las monedas, le imparte unidad.

En un número de cartas puedes hacer un efecto con la baraja entera, otro con un pequeño paquete, otro en que las cartas se colocan en la mesa de alguna manera (como «Wild Card» o una reunion de Ases), un juego como «Card Warp» en el que se usan sólo dos cartas, y uno o más efectos en los que la baraja misma se transforma (tales como «La baraja que cambia de color», «Todo dorado», «Micro-Macro», o mi propio efecto «The Lucky Deck», en el que se imprimen caras en una baraja blanca). Así se obtiene gran variedad visual sin abandonar el uso de un único accesorio.

Estructura dramática

Esta es quizás el área más importante en la que inyectar variedad. Algo tan simple como hacer juegos de diferente duración resulta muy útil. Si combinas uno o dos efectos largos con un par de juegos cortos y otros de longitud media estarás ofreciendo una refrescante sensación de variedad.

Ya hemos hablado del peligro de hacer demasiados juegos basados en la sorpresa, pero puedes combinar alguno de fuerte sorpresa con otros de intenso suspense. También puedes combinar efectos de un único climax con otros de climax múltiple.

De estas diversas maneras puedes lograr una considerable variedad incluso en el número mas unificado. Los métodos exactos que elijas para crear variedad y los que emplees para conseguir la unidad, son decisiones artísticas que te corresponde tomar. El equilibrio entre ambos elementos es fundamental. Entender las muchas formas posibles de hacerlo es una cuestión técnica. Decidir como lo vas a hacer depende de tu visión artística y producirá un número personal y único.

CAPÍTULO CATORCE

LA ACTUACIÓN INFORMAL

«La mayoría de los magos, cuando hacen magia de cerca, improvisan sobre la marcha. Van haciendo los juegos que se les van ocurriendo. A veces se produce un clímax. Pero lo más frecuente es que el último juego sea el menos impresionante. ¿Por qué lo eleges como final? Porque es el último que se le ha ocurrido»

Milbourne Christopher

Si no haces magia profesionalmente, podrías tener la impresión de que casi todo lo que has leído sobre cómo construir un número es de poca utilidad para ti. Digamos que no haces un número formal; simplemente haces unos juegos para tus amigos de vez en cuando. Para que esas actuaciones informales sean de la máxima calidad posible, tienes que asegurarte de seguir los principios de la construcción de los que hemos hablado. Aunque improvises, tu actuación debe estar estructurada como un número para que sea realmente eficaz.

El principal factor que distingue una actuación informal de una formal es que no sabes cuánto va a durar. Normalmente, teniendo en cuenta la reacción que recibas y el interés que la gente muestre, decides cuándo parar.

En tal caso, lo primero que debes hacer es determinar con qué juego vas a empezar y con cuál vas a concluir. Te sugiero que revises tu repertorio ahora mismo y clasifiques ciertos efectos como juegos para abrir y otros para cerrar, según los criterios que hemos tratado al respecto. Los efectos restantes, por supuesto, se convierten en juegos «centrales».

Cuando tengas una actuación improvisada, revisa mentalmente los juegos de apertura y cierre y escoge los que prefieras. Podrás ir ajustando el número sobre la marcha al seleccionar los efectos centrales, siempre procurando que estos últimos vayan de menos a más. Cuando hayas decidido que es el momento de acabar, un-

sar directamente al juego final. Verás que resulta mucho más eficaz que la actitud desordenada a la que se refiere Malbourn Christopher.

Como dije en el capítulo anterior, también es buena idea organizar el material de tu repertorio en números, aun cuando nunca los presentes como tales. El nuevo ejercicio te ayudará a comprender mejor la construcción de un programa y a determinar en qué parte de tu actuación encaja mejor cada uno de tus juegos.

Lo cierto es que la mayoría de las actuaciones informales no son del todo inesperadas. Por lo general, cuando vas a un sitio, intuyes que te pueden pedir que actúes. En tales casos, es conveniente construir mentalmente un número de la duración que te parezca adecuada. Determina también uno o dos de los efectos centrales que podrías eliminar. Llegado el caso, si decides acortar la actuación. Esto te da la combinación necesaria de flexibilidad y estructura.

A lo mejor te interesa tener un número breve (te sugiero de tres juegos) que puedas hacer en cualquier momento y lugar. Es ideal para aquellas ocasiones inesperadas en las que te piden que actúes y se te queda la mente en blanco. Constrúyelo según los principios expuestos. El primer juego tiene que ser adecuado para empezar y el último uno que funcione bien como final. El juego central debe conseguir una progresión correcta.

En actuaciones informales, más que en las formales, suele ocurrir que cuando terminas te piden que hagas uno más, por ejemplo, para que lo vea alguien que acaba de llegar. O quizás tú mismo decidas que un juego más quedaría bien.

Esto puede crear un problema con la progresión. Cuando ya has hecho un efecto que debiste específicamente como final porque no puede ser seguido por otro, ¿cómo hacer un juego más sin que resulte un anticlimax?

Una solución es escoger de antemano un posible efecto adicional. Al mismo tiempo que determinas el primer juego y el último, eliges otro, al menos tan fuerte como el último, que podrás usar si la situación lo requiere.

Otra solución es seguir esta regla. Haz un juego tan diferente que no admita comparación. Supongamos, por ejemplo, que tu último juego es una rutina de juego especialmente fuerte o alguna otra demostración de habilidad. Un buen juego adicional podría ser alguno en que prácticamente no tocas las cartas como «Fuera de este mundo». Así tendrán que apreciar cada juego por sus propios méritos. Lo contrario sería también correcto: una fuerte rutina de trampas de juego después de «Fuera de este mundo».

Cada actuación que incluya más de un juego es un número y tiene que estar estructurada como tal para una máxima efectividad. Aunque no aspire a actuar en El Castillo Mágico (The Magic Castle), debes estudiar los principios de la construcción. Entenderlos te ayudará en cada actuación.

Cuarta parte
EL PÚBLICO

«Siempre tengo en cuenta al público»

Alfred Hitchcock

CAPÍTULO QUINCE

PRUEBA ANTE EL PÚBLICO

«Lo primero es no engañarte a ti mismo; y tú eres la persona más fácil de engañar»

Richard Feynman

Los magos y la realidad por consenso

Recuerdo vivamente un juego de cartas que vi en mi adolescencia, una de las primeras veces que visité la tienda Tanuen's. El efecto era que un espectador elegía una de las seis cartas colocadas en fila y el mago mostraba que una predicción que había hecho era correcta. Yo fui el espectador que eligió la carta

El que hacía la demostración me pidió que dijera un número del uno al seis. Yo dije el seis. Él procedió a deletrear la palabra «seis», señalando una carta por cada letra, y deslizó la cuarta carta hacia mí. «Asombroso», pensé «¿Cómo pudo saber que la razón por la que dije seis era que yo quería la cuarta carta?». Claro, si yo realmente hubiera quendido la sexta carta, hubiera dicho «cuatro».

«Realidad por consenso» es un término empleado por algunos politólogos para referirse a una situación en la que todos los miembros de una cultura se someten a una creencia. Como no hay nadie que la cuestione, esta es aceptada como realidad aún cuando en absoluto refleje una realidad objetiva. Las propias creencias no se ponen nunca a prueba; más bien se refuerzan mediante el hecho de que todos los demás con los que entramos en contacto la comparten. La realidad por consenso es, pues, una psicosis compartida.

El mundo del mago aficionado gira en torno a una realidad por consenso. En este «País de las maravillas» todos aceptan, sin más, que dos cartas sujetas juntas y que no estén demasiado descuadradas, serán percibidas como una, y que un bloque de cuatro cartas no se distingue de una sola. Todos creen, además, que si haces una

mezcla hasta que un espectador diga «alto» y le enseñes la carta de abajo, éste creará que la elección ha sido libre.

El ciego que conduce al ciego

La maldad por consenso surge porque unos magos se fían en los criterios de otros respecto a lo que constituye la buena magia. Cuando otro mago opina sobre un juego que le acabas de hacer, sólo te está diciendo si a él personalmente le ha gustado, lo cual es de escasa utilidad.

Hay mucha literatura interesante sobre los mecanismos psicológicos que la gente usa para racionalizar sus prejuicios al afrontar una evidencia contraria. El modo en que los magos se aferran a las nociones preconcebidas de lo que constituye una buena presentación puede ofrecernos un interesante caso de estudio.

En el «Magiciansette» de Al Koran hay un atractivo ejemplo. La cinta reproduce las bandas de sonado de actuaciones televisivas de Koran. También incluye una introducción de Goodliffe, quien señala más de una vez que Al Koran carecía de habilidad como presentador, ya que a su juicio, no era tan intenso como él cree que un mentalista debe ser. Mi propia impresión es que las actuaciones que siguen al preámbulo de Goodliffe ponen de manifiesto una presentación extraordinaria.

Nuestro objetivo no es contrastar mi opinión con la de Goodliffe. Lo que importa es que, en la cinta, se escucha claramente a Koran recibiendo fuertes reacciones del público: suspiros, aplausos, risas. Esto sin embargo no hizo que Goodliffe reconsiderara sus opiniones. Paso por alto la reacción del público y siguió insistiendo en que Koran no era buen mentalista porque no presentaba el mentalismo como él cree que debía hacerlo. Incluso magos que son buenos presentadores tienen a veces prejuicios no fundamentados sobre la presentación. El problema es que saben lo que les funciona bien, pero les cuesta reconocer que a otros les puede funcionar en estilo muy diferente.

La moraleja es que, en lo que respecta a presentación, no hay que escuchar a los magos (al menos no a ciegos) sino al público. Pon a prueba ante los espectadores los conceptos de los que hablamos y evalúa los resultados. En el lenguaje de la psicología social, esto se conoce como *reality testing* (prueba de la realidad). Si los magos pusieran a prueba lo que creen que saben sobre presentación, podrían acabar con la realidad por consenso en la magia.

El sentido comercial

Sena lépco afirmar que lo único que hay que hacer para determinar qué efectos funcionan bien es probarlos ante público real y olvidarse de la teoría. Si tuvieras tiempo ilimitado a tu disposición para actuar y preparar nuevo material y también acceso sin restricciones a públicos deseosos de ver magia, esa sena la solución.

Claro que ninguno de nosotros, ni siquiera los profesionales, tenemos tiempo de poner a prueba todo juego que pudiera funcionar. Cuando lees un nuevo libro de magia no puedes probar todos los juegos en público para determinar cuáles gustan más.

Por eso la cualidad más importante a desarrollar es el sentido comercial. Los tiburones y fumadores usan el término *griff sense* (sentido del timo) para referirse al instinto de todo buen fumador para reconocer las oportunidades de obtener dinero conociendo las estrategias más eficaces y cómo llevar a cabo un ardid en particular. Todo mago de éxito desarrolla también un instinto de que efectos, métodos y presentaciones le funcionarán.

Un buen productor de Broadway tiene sentido comercial para ver una nueva obra sólo en un teatro vacío y predecir si tendrá éxito. A lo largo del tiempo habrá perfeccionado esa capacidad para determinar lo que gusta al público. La diferencia entre ese tipo de sentido comercial y el que se interesa desarrollar es que necesitas comprender, no sólo lo que agrada al público, sino que cosas gustan al público cuando tú las haces. Así pues, como mago, tu sentido comercial debe ser una combinación de entender al público y entender tus propios puntos fuertes y débiles.

El asunto se reduce, en parte, a conseguir sei objetivo. Has de ser capaz de distinguir tus propias reacciones a un efecto a las del público. Es algo de lo cual muchos magos parecen incapaces: mira el ejemplo de Goodliffe. Cuando empiezas a percatarte de que el hecho de que un efecto te guste no necesariamente significa que habías que añadirlo a tu repertorio, habrás dado un paso hacia adelante. Cuando aprendas que un juego que te haya engañado no necesariamente es bueno ni uno que no te haya engañado es malo, habrás dado también un gran paso en la dirección correcta.

Interpretación de las reacciones

La clave para desarrollar el sentido comercial es aprender de las reacciones de los espectadores, para lo cual hay que observar primero dichas reacciones y luego interpretárlas.

El primer paso, que es observar que el público ha reaccionado de alguna manera, podría parecer fácil, pero muchos magos son incapaces de hacerlo. Recuerdo una vez que estaba sentado en un bar con un mago que empezó a contarme cuánto se había divertido haciendo el juego que engañó a Houdini («The Trick That Fooled Houdini») de Vernon. El juego es la carta ambiciosa con una carta de doble dono. Como tu versión no ofrece ninguna ventaja sobre las de pura habilidad, exprese esta sorpresa. Él propuso demostrarme lo fuerte que era el juego.

Al estilo típico del aficionado, se dirigió a la gente que estaba a su lado —un hombre y una mujer— entrometiéndose en su conversación y sacó una baraja para hacer el juego. Pidió a la mujer que eligiera una carta, la cual luego introdujo bajo la car-

la superior de la baraja (la de doble dorso) e hizo un doble volteo para mostrar que la carta había subido. La mujer reaccionó bien, pero cuando repitió el proceso ella señaló la carta de doble dorso y pidió verla. Claro que no sospeché que era de doble dorso, pero sí que era un duplicado de la que había subido.

El mago desechó su petición cambiando de tema y continuó con el juego. A partir de ese momento, la mujer perdió todo interés en el efecto. Su cara se convirtió en una máscara de piedra y apenas prestó atención mientras el mago hizo subir la carta otra media docena de veces. Cuando acabó, ella se volvió hacia otro lado sin comentar y continuó la conversación con su compañero.

Yo esperaba que el mago me machacara con un montón de excusas de por qué el juego no había quedado bien. Pero me miró con una amplia sonrisa: «Te lo dije. ¡Este juego es siempre una bomba!».

Todavía no entiendo cómo pudo ignorar el aburrimiento escrito en la cara de la señora desde que él rechazó su petición de mostrarle la carta superior. Presumiblemente él se lo estaba pasando tan bien que no se dio cuenta de que los demás no.

Muchos magos parecen actuar para su propio entretenimiento. Probablemente no se enteran si el público se levantara y se fuera a la mitad del juego. Otros tienen que luchar tanto con la parte mecánica que no pueden prestar atención a los espectadores.

El primer paso para desarrollar el sentido comercial es ensayar y dominar tanto la parte mecánica como la presentación de tus efectos. Así podrás ignorar esos factores en la actuación y concentrarte en las reacciones del público.

Hay muchas cosas que puedes hacer para sensibilizarte a la reacción del público. Te recomiendo estudiar libros sobre comunicación no verbal, es decir lo que suele llamarse lenguaje corporal. Eso te ayudará a percibir pistas sutiles y subconscientes de tus espectadores. Hay quienes deberían memorizar las señales no verbales del aburrimiento.

También te sugiero que adquieras el hábito de prestar atención a los ojos de la gente. No hay mejor pista para saber lo que está pensando. Un vistazo en un momento determinado puede revelar lo que ocurre en la mente de una persona, si eres sensible a ello. Tus propios ojos, a su vez, pueden mostrar a otros lo que tú estás pensando, por ello los ojos del mago juegan un papel importante en la misdirection. Mirar a los ojos de la gente puede ser de gran utilidad para transmitirles si les estás engañando o para averiguar qué sospechas tienen.

Repaso analítico

Cada vez que actúes para profanos efectúa luego un repaso analítico de la actuación para aprender lo que puedas de ella. Cuando estés solo, repasa la actuación entera. Analízalo todo y observa con detalle las reacciones del público. Intenta recordar las reacciones que conseguiste o dejaste de conseguir en cada momento.

Presta particular atención a las reacciones (o ausencia de las mismas) que se sorprendieron o te dejaron perplejo. Quizás sea conveniente apunrarlas en un papel. Son esos comportamientos inesperados los que ofrecen las mejores oportunidades para aprender. Cuando el público responde exactamente como esperabas, es gratificante y te da confianza. Pero si no hacen lo que tenías previsto es más enriquecedor. Los psicólogos llaman a esas experiencias «fracaso en las expectativas». Cada vez que te suceda considéralo una oportunidad de profundizar tus conocimientos sobre la psicología del público.

Los fallos de expectación pueden incluir un efecto que recibe una mayor o menor reacción de la esperada, una respuesta imprevista, una respuesta de asombro a des-tiempo, la frase poco habitual de un espectador durante o después de un juego o quizás, algún comentario que ni siquiera te parezca lógico.

Ya has observado cómo reacciona el público; el próximo paso es entender por qué lo ha hecho de esa manera. Esto es clave para el desarrollo del sentido comercial. Simplemente observar cómo la gente se comporta ante los juegos que realmente tiene un cierto valor pues te ayudará a saber qué esperar la próxima vez. Pero tu objetivo debe ir mucho más allá. Te interesa también poder predecir con un alto grado de seguridad cómo reaccionarán a un efecto que nunca has presentado en público. Esa habilidad es la esencia del sentido comercial y proviene del entendimiento del por qué de las reacciones que consigues.

Al repasar toda reacción inesperada, trata de ponerte en el lugar de público. ¿Qué estarían pensando que haya provocado tal respuesta? Como un buen psiquiatra, debes preguntarte siempre: «¿Qué quiso decir con eso?».

Tu premisa inicial en este trabajo de detective psicológico es que el público siempre tiene una razón para cualquier cosa que dice o hace, aunque esa razón no sea evidente para ti. Si alguien ofrece una explicación de alguno de tus juegos que no es correcta, tienes que reconocer que para él sí lo parece. A lo mejor te conviene alterar la presentación para subrayar con más fuerza que el juego no se puede realizar de la manera sugerida.

Dicho esto, he de admitir que en ocasiones te encontrarás con algún cabezota que te haga comentarios extraños. No te puedes volver loco por esas cosas. Mi propia regla es que, si dicen algo realmente indescifrable, lo dejo a un lado sin preocuparme. Si en el futuro otra persona me hace el mismo comentario sobre el mismo juego, ya se que tengo que atacar el problema. Si dos personas hacen una observación similar sobre tu magia, puedes estar seguro de que hay más gente que ha pensado lo mismo aunque no te lo haya dicho.

Coger tablas

No puedes poner algo a prueba sin un público. Esto representa un problema para la mayoría de los aficionados que no tiene salida para sus necesidades de actuar

Entonces vuelven locas a sus pobres novias o esposas con cada nuevo juego o se lo muestran a sus compañeros aficionados de sociedad mágica, ninguno de los cuales le ayudara a ser mejor mago. Actuar demasiado para otros magos puede ser muy dañino. Sus comentarios serán muy diferentes de los que recibías del público profano y podían hacer mella en tus esfuerzos por desarrollar un sentido comercial.

Esto me lleva al consejo más importante que puedo darte en este libro. Si te tomas la magia en serio, encuentra un lugar donde puedas actuar regularmente para profanos. Trabaja como voluntario haciendo magia en hospitales. O búscate una taberna local, conviértete en habitual y date a conocer con tu magia. En poco tiempo, cada vez que entres alguien te pedirá que hagas un juego.

Muchos aficionados han logrado conseguir un restaurante que les pague una tarifa modesta por hacer magia de mesa en mesa una o dos noches a la semana. Ofrecelo gratis si es necesario. Algunos profesionales me odian por decir esto, pero no es una amenaza para ninguno de los magos realmente competentes. Además, ¿cómo crees que aprendieron ellos?

Hace unos años, mi amigo Bob Elliot se dio cuenta de que necesitaba más experiencia actuando para profanos y ofreció trabajar detrás del mostrador en Tannen's un día a la semana sin cobrar, sólo por la experiencia. Entre una demostración y otra hacía algunos de sus propios juegos a los clientes. Digán lo que digan, la mayoría de los clientes de las tiendas de magia son profanos. En pocos meses su forma de actuar mejoró radicalmente. Quizás no sea fácil, pero si te tomas la magia en serio encontraras un sitio donde actuar regularmente ante profanos.

Debido a la escasez de oportunidades para actuar, creo que el ejercicio que acabó de sugerir, con un debido análisis de fallos de expectación, es de particular valor para el aficionado. Un profesional tiene tantas oportunidades de actuar que puede aprender a palos, aún a pesar de sí mismo. Tras cientos de actuaciones, resulta evidente incluso para el mago más ignorante, que una manera es mejor que otra, que este juego es bueno y que el otro es aburrido, y que la gente reacciona bien cuando dice o hace tal cosa.

Si eres mago aficionado con pocas ocasiones de actuar, tienes que aprender rápido. Procura extraer la máxima experiencia de cada actuación. Creo que el estudio por tu parte, combinado con los consejos de este libro, pueden hacer que tus ocasiones de actuar resulten más educativas.

Como dijo Aldous Huxley: «La experiencia no es lo que te pasa sino lo que haces con lo que te pasa». Ningún libro puede, por sí mismo, hacerte mejor mago, pero la experiencia de actuar combinada con un buen libro puede enseñarte más rápido que la experiencia sola. Al libro ya lo tienes en tus manos; busca un sitio donde actuar y ponte a trabajar.

CAPÍTULO DIECISÉIS

EL TIEMPO

El tiempo es un factor que aunque no parezca esencial cuando empiezas a ensayar un juego o número, comienza a cobrar importancia al presentar ese material ante el público. El momento exacto en que algo ocurre, el tiempo que dura y la rapidez con la que sucede, tienen un tremendo efecto en la reacción del público. En teatro, esos factores son el timing, el ritmo y el tempo.

1. EL TIMING

«Hay timing correcto y timing incorrecto, hay timing eficaz y timing no eficaz, timing evidente y timing que se controla con tal habilidad y facilidad que sólo los observadores mejor entrenados lo perciben adecuadamente; pero siempre hay timing»

F. Cowles Strickland, *The Technique of Acting*

¿Qué es el timing?

El timing es uno de los temas más importantes en la magia. A juzgar por la literatura mágica, podría parecer que es también uno de los más misteriosos. «Cuántas veces hemos leído que cierto pase depende del timing para luego ver cómo el autor abandona el asunto cuando esperábamos más instrucciones? La mayoría de los autores tratan el timing como algo demasiado elusivo y efímero para permitir una explicación. Aunque el timing puede ser difícil de aprender, es bastante fácil de entender. Como con muchas cuestiones técnicas, cuanto mejor lo entiendas antes lo aprenderás.

Comencemos con una definición: El timing es la relación de tiempo entre dos cosas distintas. Parece simple, ¿no? Pero esta simple definición es la clave para en

trader de lo que estamos hablando. Una vez que sepas que el timing siempre tiene que ver con la relación entre dos cosas en el tiempo, podrás analizar todo problema de timing en la magia. Se trata de identificar los dos elementos en cuestión y experimentar con toda relación posible entre ellos en el tiempo, ejecutar A y B al mismo tiempo, hacer A antes que B, B antes que A, y variar el intervalo de tiempo entre A y B.

El timing es tan importante que abarca casi todos los aspectos de una actuación: pases, redirección y charla. Veamos algunos ejemplos de cada categoría para aplicar nuestra definición.

El timing en la técnica manipulativa

Muchas técnicas dependen en mayor o menor grado del timing para conseguir la ilusión adecuada. En la técnica manipulativa, el timing casi siempre significa la relación en el tiempo entre una acción de la mano derecha y otra de la izquierda. Demos algunos ejemplos.

Veamos que pasa en el falso depósito de una moneda («Toss Vanish») popularizado por Al Goshman. La mano derecha simula lanzar su moneda a la mano izquierda. En realidad no ocurre nada. La mano derecha retiene la moneda y las manos simulan las respectivas acciones de lanzar y coger.

Desde un punto de vista estrictamente técnico no podría ser más fácil, pero para dominar la técnica se requiere práctica. La razón nos la explica Goshman en su vídeo *Major by Gosh*, donde muestra el pase describiéndolo como «una cuestión de timing». Aunque Goshman no entra en detalle, se está refinando, sin dudar, a la relación de tiempo entre la acción de lanzar de la mano derecha y la acción de coger de la mano izquierda.

En este caso no hay duda de cuál acción se efectúa primero; el falso lanzamiento debe preceder a la acción de coger. Pero el principiante, por temor a ser pillado, suele efectuar el pase apresuradamente, ejecutando ambas acciones a la vez. De esa manera, a menos que la gente esté deseando creer que la moneda puede viajar a la velocidad de la luz, la técnica carecerá de convicción. Del mismo modo, si pasa demasiado tiempo entre la acción de lanzar y la acción de coger será evidente que no se lanzó nada de una mano a la otra.

Lo ideal es que el lapso de tiempo entre la acción de lanzar y la de coger sea idéntico al que habría si realmente se lanzara la moneda de una mano a la otra, lo cual puede determinarse ensayando la acción real.

El «Shuttle Pass», popularizado por David Roth, es otro pase de monedas que depende del timing. En este caso la mano derecha simula transferir una moneda a la izquierda. En realidad la moneda se queda en la mano derecha y la mano izquierda saca a la vista otra moneda previamente empalmada en ella. La acción de ambas manos debe coordinarse de modo que la segunda moneda salga a la vista en el mo-

mento justo. Si la relación en el tiempo entre las acciones de ambas manos es correcta, los espectadores creerán no haber perdido de vista la moneda original.

La desaparición de una moneda por retención visual es otro buen ejemplo de la necesidad de una sincronización a niveles de fracciones de segundo. En ese caso, la mano derecha comienza a colocar una moneda en la izquierda pero se la lleva secretamente en el preciso instante en el que los dedos izquierdos se cierran en torno a ella. La relación crítica en el tiempo es entre la acción de cerrar los dedos izquierdos y la extracción de la moneda por los dedos derechos. Si esa acción de la mano derecha comienza antes de que los dedos izquierdos estén adecuadamente cerrados, la acción de extraer la moneda será visible. Si la extracción comienza demasiado tarde, la ilusión de retención visual se pierde.

Casi todos los cartomagos han oído decir que el método *strat* para la dada es segunda depende del timing. Yo pongo en duda que más de uno de cada cien entienda lo que eso significa. En realidad el concepto es muy simple. Hay que coordinar la relación en el tiempo entre las acciones de ambos pulgares, el izquierdo al empujar la carta superior y el derecho al entrar en contacto con la segunda carta. El error más común es empujar la carta superior demasiado pronto. El pulgar izquierdo no debe empujar la carta superior hasta justo antes de que el derecho entre en contacto con la baraja. Así la acción de empujar es invisible para el espectador, pero queda oculta tras el pulgar derecho y parece que la carta superior es la única con la que el pulgar derecho podría entrar en contacto. Claro que si esperas demasiado para comenzar el empuje acabarás dando la carta superior.

La dada en segunda ofrece un ejemplo en el que el objetivo del timing es fácil de entender pero difícil de lograr. Si no comprendes primero el efecto del timing, nunca lograrás la ilusión deseada aunque pases años ensayando.

El forzaje clásico es un ejemplo poco común de timing en la técnica manipulativa, pues no concierne a la coordinación entre ambas manos, sino entre la acción del espectador y la del mago.

Comienzas a extender las cartas y el espectador acerca la mano para coger una. Cuando los dedos del espectador están a punto de cerrarse para tomar una carta, extiendes la baraja un poco más, dejando la carta a forzar justo bajo sus dedos. Si la acción de extender las cartas ocurre demasiado tarde, será evidente que has puesto una carta determinada en manos del espectador, que estaba dispuesto a elegir otra. Si, por el contrario, la acción de extender las cartas para colocar la forzada se efectúa demasiado pronto, el espectador tendrá ocasión de cambiar de rumbo y escoger otra.

Entender estas cosas no garantiza que te saldrá bien al primer intento, pero te facilitará la resolución de problemas y la experimentación con distintas posibilidades hasta que encuentres la que mejor funciona. Al fin y al cabo es una cuestión de práctica.

El timing y la misdirection

En casos de misdirection es sencillo identificar los elementos a coordinar. Ellos son la acción que controla la atención, ideada para captar la atención del público, y la acción secreta que debe pasar inadvertida. Aquí a menudo entra en juego la relación en el tiempo entre las acciones de ambas manos, como cuando una mano saca abiertamente una carta del bolsillo y la otra empalma la carta superior. Otro ejemplo es cuando una mano muestra una moneda y la otra deja caer otra moneda empalmada al regazo.

La misdirection también puede incluir la coordinación de una acción de un espectador con una del mago. Cuando se pide a un espectador que haga algo, su atención no sólo espera su atención sino también la del resto del público, por lo cual podras utilizarla como misdirection para cubrir tu acción secreta.

Un aspecto interesante del timing en la misdirection es el movimiento irregular, que analizaremos en el capítulo sobre el control de la atención.

El timing y la charla

El timing en la presentación consiste en coordinar la charla con las acciones para un máximo impacto emocional. Ya hemos aprendido que el timing siempre tiene que ver con la relación en el tiempo entre dos cosas. Al pronunciar la charla, el timing significa la relación en el tiempo entre una frase y la acción correspondiente, o bien entre dos frases de la charla.

Charla y acción. El timing correcto entre una frase y una acción puede ser importante porque la acción genere un comentario humorístico en la charla o bien porque imparta una puntuación cómica o trágica a la misma.

Veamos un ejemplo de la primera situación. Supongamos que dices: «Pues yo nunca he jugado a las cartas», y al mismo tiempo haces una vistosa mezcla a una mano. Eso provocará risas, o al menos una sonrisa, en los espectadores porque la floritura da un matiz irónico a tu comentario. Si haces la floritura un poco después de enunciar la frase el efecto no será tan fuerte, y si haces la mezcla un poco antes de decir la frase el efecto se perderá por completo.

Analicemos el principio en el que se basa este ejemplo. La incongruencia es una de las claves de la comedia. En la magia, a veces, esa incongruencia proviene del contraste entre lo que dices y lo que haces, por ejemplo una proclamación de ingenuidad combinada con una exhibición de hábil manejo de las cartas, pero ambas cosas deben estar sincronizadas para poder subrayar la incoherencia.

Ahora te dare un ejemplo de mi propio repertorio de una acción que sirve de puntuación cómica para una frase. En un efecto, corto por no As y luego por otro mezclo un par de veces mientras digo: «Con esto será casi imposible que alguien sepa dónde está el tercer As». Entonces digo: «No estoy diciendo que sea totalmente imposible, sino que es casi imposible». En la palabra «totalmente», hago un cor-

te deslizante, haciendo aparecer el tercer As cara arriba encima de la baraja, lo cual siempre provoca risas.

Sé por experiencia que si hago aparecer el As un segundo antes o un segundo después de la palabra «totalmente», el efecto pierde fuerza. La acción que puncta la frase tiene que ocurrir exactamente en la palabra clave.

Lo que estos ejemplos aclaran es que no puedes confiar con que el público sincronizará lo que dices con lo que haces. Sólo percibirás la conexión si la coordinación entre ambas cosas la hace evidente. Tu objetivo es hacerla evidente para los espectadores.

Ninguna cantidad de ejemplos será suficiente para conducirte al timing correcto. Siempre tendrás que experimentar para encontrar el timing que te de los mejores resultados en cada caso, pero la experimentación, combinada con un entendimiento de los principios pertinentes, producirá resultados antes que la experimentación a ciegas. Y apreciando la importancia del timing conseguirás mejores resultados que procediendo vagamente.

Charla y charla. Aquí hay que afrontar dos variantes: coordinar una frase de la charla con la frase precedente, y coordinar una frase tuya con un comentario de un espectador.

Para coordinar la charla, no hay duda de qué frase debe ir antes, eso será casi siempre obvio. Tampoco existe la posibilidad de que tengas que pronunciar dos frases simultáneamente. El único factor a considerar es cuánto tiempo debe pasar entre una y otra.

Si no tienes mucha experiencia actuando, podría sorprenderte que una cosa tan pequeña pueda ser tan importante. Todo artista con tablas sabe que, sobre todo si buscas una risa, la presencia o ausencia de una pausa o la duración de una pausa antes de una frase, puede ser la diferencia entre una buena carcajada y una mirada de piedra.

Analicemos algunos factores. Primero, los espectadores necesitan un tiempo para absorber la información. Si el éxito de la frase B depende de que el público haya asimilado las implicaciones de la frase A, más vale que haya tenido tiempo de hacerlo antes de que enuncies la frase B.

Segundo, cuando haces una pausa, ello puede quererte decir que estás pensando o que una cierta idea ha tardado un poco en llegar a tu mente. Esa implicación puede ser o no ser deseable para el impacto de la frase siguiente.

Finalmente, la elaboración de una charla humorística tiene mucho que ver con el asunto de cortar una risa. Dices algo divertido y el público se ríe. La gente sigue haciéndolo, pero si empiezas a hablar, pararán de reírse para poder escuchar tus palabras. Entonces, un mal timing puede hacerte perder las risas que te has ganado.

Es extraño, pero cierto, que si dejas que los espectadores se rían hasta que queden totalmente satisfechos, resultará un poco más difícil hacerles reír otra vez más tarde. Si cortas la risa justo antes de que acabe, dejarás al público ligeramente in-

intelecto y será más sencillo propulsar otra risa. Lo mejor suele ser esperar hasta que la risa haya pasado su punto máximo y entonces cortarla, comenzando a hablar antes de que se diluya completamente. Ese es uno de los secretos de los buenos comediantes.

¿Cómo se aprende el timing?

Es cierto que el timing sólo se puede aprender con experiencia pues para perfeccionarlo es imprescindible la respuesta del público. Por eso el timing es lo primero que se pierde cuando dejas de actuar por un tiempo.

Los públicos muy numerosos son ideales para perfeccionar el timing porque sus reacciones se amplifican y resulta más fácil detectar las sutilezas en su comportamiento.

También es verdad que el timing no se aprende automáticamente, por pura experiencia, sin entender su dinámica. Al asimilarlo correctamente podrás jugar con diferentes posibilidades e identificar con rapidez cualquier problema o reconocer cuando has logrado un buen detalle de timing.

2. EL RITMO

«En la vida se puede ser aburrido, sobre el escenario no puedes ser aburrido ni siquiera en silencio»

Stella Adler

¿Qué es el ritmo?

El ritmo es, sin duda, el aspecto más importante del tiempo en una actuación, pues es la manera en la que el público percibe el tiempo durante el espectáculo. Como hemos visto una y otra vez, lo que importa es lo que ocurre en la mente del espectador.

Para eso el ritmo es la percepción del público de la velocidad de la actuación, su percepción subjetiva del paso del tiempo durante la actuación. Un espectáculo rápido es aquel en el que el tiempo parece pasar de prisa. Un espectáculo lento es aquel en el que el tiempo parece dilatarse.

La palabra «parece» en el párrafo anterior es crucial. Hablamos aquí de cómo el público percibe el tiempo, no del tiempo real. Como señaló F. Cowley Strickland en *The Technique of Acting*: «La duración de un minuto parece variar de acuerdo a lo que uno experimenta durante ese minuto. El último minuto de un partido de fútbol muy igualado puede parecer interminable para los hinchas de un lado del campo, pero inimaginablemente breve para los del otro».

Si tienes dudas sobre la trascendencia del ritmo, ten en cuenta que un ritmo rápido es la cualidad que más distingue las actuaciones de los magos profesionales de las de los aficionados. Casi sin excepción, incluso los aficionados más serios y respetados en la magia de cerca, trabajan a un ritmo demasiado lento para una presentación profesional. Casi sin excepción, incluso los peores magos profesionales saben al menos cómo llevar las cosas andando al ritmo necesario para mantener la atención del público.

Los aficionados pueden arreglárselas con un ritmo lento por varias razones. En primer lugar, casi siempre actúan para amigos, que son más indulgentes que un público desconocido o, aun peor, para otros magos que parecen estar dispuestos a aguantar lo que sea para intentar pillar el secreto.

En segundo lugar, los aficionados actúan así siempre para un público nuevo. El profesional generalmente tiene que competir con otras distracciones que le pueden robar la atención del espectador si le permite distraerse por un instante.

Finalmente, como los públicos no exigen gran nivel a un aficionado, a menudo estarán más dispuestos a tolerar su ritmo lento. Pero no te equivokes; seas profesional o aficionado, obtiéndas reacciones mucho más fuertes del público actuando a un ritmo profesional.

El ritmo en la magia

Como el ritmo es la percepción subjetiva del tiempo por parte del público, no se trata de hablar o moverse deprisa sino de ser interesante. Antes explicamos cómo un efecto mágico se puede dividir en la fase expositiva y la fase mágica. El buen ritmo, en la magia, depende casi enteramente de hacer la fase expositiva interesante.

Los magos suelen quejarse de que ciertos juegos son demasiado largos. Pero la duración del juego en sí no tiene nada que ver con lo entretenido que sea. El problema es el ritmo. Cuando dicen que un juego es muy largo, generalmente se refieren a que la fase expositiva se extiende demasiado.

Así pues, una rutina de carta ambiciosa puede durar el doble que una reunión de Ases, pero tener un ritmo más rápido. Una buena carta ambiciosa es magia tan continua. Por el contrario, una reunión de Ases puede requerir un largo procedimiento para colocar las cartas antes de llegar a los diez segundos de magia que ocurren al revelar que los Ases se han reunido. Esto no quiere decir que las reuniones de Ases no puedan ser buena magia. Lo que significa es que sólo serán buena magia si la fase expositiva no resulta demasiado prolongada.

Otra manera de entender el tema del ritmo es a través del concepto de los tiempos muertos. Siempre que lo que está ocurriendo no sea de interés para el público tendrás tiempo muerto. Para lograr un buen ritmo tienes que localizar cada segundo de tiempo muerto en tu número y eliminarlo o contemplarlo. Veamos cuáles son las causas más comunes del tiempo muerto y cómo eliminarlas.

El ritmo en la charla

«En la actuación, el poco en palabras»

J. N. Ponsin, *Normelle Magie Blanche Devoslee*

«Corta palabras intercalando»

Strunk & White, *The Elements of Style*

Uno de los consejos más importantes que te puedo dar sobre presentación es: «No hables demasiado». Considerando todas las cosas que tienes que lograr con la charla como aclarar el efecto, sugerir cosas, crear atmósfera o perfilar el personaje, ¡pobres casi en la trampa de creer que tienes que hablar mucho. Nada más lejos de la verdad. Así como muchas películas se han arruinado por excesivo apoyo en el diálogo a costa de la acción, muchos efectos mágicos se estropean por excesivo apoyo en la charla a costa de la magia.

Es un fallo que veras a menudo en casos de lo que podría llamarse «nuevos contenidos al entretenimiento». Un mago que sólo se había concentrado en la técnica *manipulativa* de pronto decide que va a intentar desarrollar su habilidad como presentador al nivel de su técnica digital. Al poco tiempo, ese mago monosilábico, empieza a hablar como una tormenta. Un juego que antes hacía en tres minutos, ahora dura seis y puede, en consecuencia, ser aún más aburrido. Algunos prominentes magos técnicos han sido víctimas de este error.

También están los que parecen haber encontrado en la magia un medio para torturar a informados espectadores con palabreos interminables. El peor caso que he visto fue un señor mayor, ya fallecido, que era un habitual del ambiente magico neoyorquino cuando me incorporé por primera vez, a los veinte años.

El juego con el que era más infame era «Houdini's Card Trick» (el juego de cartas de Houdini). Es una transposición entre un Rey que se coloca en el estuche y una Dama que está fuera. Al menos así creo que era. En su presentación hablaba de Harry y Bess Houdini presentando la ilusión de el baul de misterio. Si esa charla añade algo al juego o no, está abierto a discusión, pero, en el caso de este caballero, la charla tenía vida propia y el juego se convertía en un asunto académico.

Empezaba sacando el Rey de Ficas de la baraja y dándolo a examinar. Mientras los espectadores miraban la carta él empezaba a hablar con voz profunda: «Harry Houdini, cuyo nombre original era Erich Weiss, nació en el pequeño pueblo de Appleton, Wisconsin, donde el joven Erich tuvo una infancia normal. Sus deportes favoritos eran el béisbol y el hockey sobre hielo.»

Después de cinco minutos, sacaba la Dama de Ficas de la baraja, la daba a examinar y se envolvía en un recuento también torturante sobre la primera parte de la vida de Bess Houdini. A pesar de que habían pasado doce minutos, el público no estaba más cerca de ver magia. Pero cualquier espectador que para entonces no hubiera estado en coma, había absorbido suficiente información sobre Harry y Bess

como para escribir una biografía que podría competir con *The Life of Abraham Lincoln*, de Carl Sandburg.

Por aquellos días, una de mis ambiciones en la magia era aguantar hasta el final para ver cual era el efecto, pero nunca lo logré. Mi objetivo quedaba perdido en torno al punto en el que Harry hacía su famosa desaparición del elefante en el antiguo *Hippodrome Theater* de Nueva York. Afortunadamente, el mago estaba demasiado metido recitando los testimonios financieros de Houdini para darse cuenta de que yo me marchaba. Así pues, nunca llegue a ver el final del juego de cartas de Houdini, o como yo lo llamo: el juego que no se puede soportar.

Quinta charla es la adecuada es función, en parte, de la personalidad de cada mago. Es importante recordar que la gente se cansa pronto de escuchar a alguien hablar sin más. La verborrea puede destruir totalmente el ritmo.

Narrativa y fondo. En un tiempo era común que un novelista se tomara una pausa en medio de su historia para dedicar varias páginas a un discurso filosófico, al análisis detallado de un personaje o incluso a la descripción de una casa, o algún otro ambiente. Ese estilo ha pasado de moda. Hoy en día se espera que un escritor desarrolle todo lo que tenga en mente a medida que el argumento avanza. El mismo criterio es aplicable a la magia.

La magia es un arte narrativo y todo efecto mágico es una historia. La información que se suministra al relatarla entra en una de dos categorías: narrativa y fondo. Otra palabra para la información de fondo es «exposición», pero como estoy empleando el término «fase expositiva» en este libro para referirme a otra cosa, lo evitaré aquí para no generar confusión. Cualquiera cosa que haga avanzar el argumento es narrativa, la información necesaria para entender bien la historia es fondo.

Si el héroe mata al villano con sus manos en una escena, eso es narrativa. Pero al prepararnos para esa escena, el autor quizás haya tenido que mencionar que el héroe es un experto en artes marciales cuyo entrenamiento le capacitaba para matar a alguien solo con sus manos. Esa información es fondo. Las descripciones físicas, la información sobre el ambiente en el que se desarrolla la historia, los datos biográficos de los personajes y las descripciones de acontecimientos ocurridos antes del comienzo de la historia, constituyen el fondo. En general, un ritmo rápido se basa en concentrarse en la narrativa y mantener el fondo al mínimo. Esto se aplica tanto a la magia como a cualquier otro arte narrativo.

Toda explicación que sea necesaria para que el público aprecie el efecto constituye el fondo. Esa información puede aumentar el impacto de un juego, por ejemplo creando una atmósfera o ayudando a desarrollar tu personaje. Una cierta cantidad de fondo puede incluso ser esencial para un efecto determinado. Pero si la presentación se carga excesivamente de fondo, casi con seguridad aburrirá al público.

Quizás te sepas una magnífica demostración de bridge y la experiencia te diga que resulta más eficaz si explicas un par de datos esenciales sobre el juego del bridge. Pero si te parece que la única forma de que aprecies el efecto es dar una lec-

con previa de cinco minutos, mejor resérvate el efecto para cuando actúes ante jugadores de bridge.

Hace años, en el concurso de magia de cerca de un congreso, vi un efecto que requiera una tremenda cantidad de información de fondo para poder ser apreciado. El mago intentaba demostrar que una caja llena de cables formando un circuito eléctrico desafiaba, aparentemente, las leyes de la física. Ya sabemos que la mayoría de la gente sabe poco de las leyes de la física aplicadas a los circuitos eléctricos. Por lo tanto, antes de hacer el juego, el mago dio una detallada conferencia sobre el funcionamiento de los circuitos eléctricos. Yo esperaba ansioso el tinte del recreo para poder salir a jugar antes de que acabara la clase.

El efecto no tenía sentido. Sin la información de fondo, era incomprensible. Con el fondo, resultaba mortalmente aburrido. Para colmo, el público asumió que el mago les estaba mintiendo sobre el funcionamiento de los circuitos eléctricos para poder engañarlos con el juego. Si un efecto requiere mucho fondo, es mejor olvidarse de él.

El problema más común no es el efecto que requiere mucho fondo, sino el mago que se siente obligado a ofrecer grandes dosis de fondo, sea necesario o no. Un ejemplo común es el mentalista que no puede hacer un juego con cartas ESP sin explicar toda la historia de la investigación parapsicológica del siglo XX. Algunos tampoco son capaces de hacer un juego relativo a la astrología sin antes dar una conferencia de astrología de diez minutos.

Una vez presencié un ejemplo memorable de este problema cuando un mago muy pesado cometió el error de pedir a Howie Schwarzman que le ayudara en un juego. Personalmente, creo que el hecho en sí evidencia un latente deseo suicida por parte del mago. Describere, en una versión ligeramente censurada, lo que ocurrió.

El mago se zambulló en un prolongado monólogo sobre su tapete (juro que no lo estoy inventando: se supone que tenía que ser divertido). Tras unos minutos de palabrería hizo su primer efecto mágico: «la aparición de un dedal». Cuando el público se había recuperado de ese «milagro», comenzó un discurso sobre la diferencia entre la lógica y la magia. Esto también pretendía, supongo, ser divertido. Admito que lo era tanto como el monólogo sobre el tapete.

Pasaron un par de minutos más hasta que llegó el segundo efecto: hizo desaparecer el dedal. Entonces volvió a su sermón sobre la lógica y la magia. Ofreció innumerables ejemplos, en tono iónico, de esa diferencia, volviéndose de vez en cuando hacia Schwarzman y diciendo: «¿Entiendes lo que quiero decir, Howie?».

Schwarzman contuvo su aburrimiento hasta que tras diez minutos de actuación, sin que ocurriera más magia, el mago cometió el error de preguntar una vez de más: «¿Entiendes lo que quiero decir, Howie?» Con expresión de dolor, Schwarzman le miro y dijo: «¿Dónde está el pulitiero dedal?».

Por supuesto, la cantidad de fondo que puedas incluir depende de lo interesante que puedas hacerlo. Cy Endfield me hizo una vez «Card Warp», precediéndolo

de una larga explicación del concepto de la cuarta dimensión. Empezó a teorizar sobre cómo sería la vida en un mundo con sólo dos dimensiones, largo y ancho. Lo iba ilustrando deslizando cartas sobre la superficie de la mesa. Entonces explico lo milagroso que sería para los habitantes planos de ese mundo percibir un movimiento en la tercera dimensión, que sería la profundidad. Serían totalmente incapaces de entender lo que vieran, aunque para nosotros fuera normal. Eso lo ilustra con un par de ejemplos hipotéticos.

Entonces empezó a hablar de nuestro mundo tridimensional y explico cómo sería para nosotros un movimiento en la cuarta dimensión. Sinceramente he de decir que todo esto me pareció estufo. Yo estaba tan fascinado que cuando empezó a hacer «Card Warp» tenía ganas de decir: «Olvídalo; cuéntame más sobre esto de las múltiples dimensiones».

Esa actuación me inspiró a invocar la cuarta dimensión en mi versión de «Card Warp». Como no poseo la habilidad de Endfield como divulgador de la ciencia, el fondo de mi presentación es algo más breve. A la mitad del juego digo: «Tíreme algo que ver con la cuarta dimensión; no sé qué exactamente».

De lo que se trata es que no todo fondo es malo. Lo que conviene evitar es que el fondo pese más que la narrativa. El público debe tener la sensación de que la actuación marcha siempre hacia adelante. Si sienten que has detenido los acontecimientos para darles una conferencia, se aburrirán muy pronto. Un buen principio por el cual guiarse es recordar que un público necesita algo que ver y algo que escuchar en todo momento. A excepción de algunos breves comentarios introductorios para establecer la premisa de un juego, casi siempre es mejor evitar detener la acción para hablar. Tal interrupción supone un exceso de fondo. Las palabras y las acciones deben coincidir. Si notas que necesitas detener la marcha de un juego para poder enfundar la charla, estás hablando demasiado.

La charla es, sin duda, un instrumento útil para la presentación, pero debe ser usada juiciosamente. A la lista de las cualidades que tu charla debe poseer, añade economía. Como un buen autor de historias cortas, debes hacer que cada palabra importe. Cada frase y cada palabra deben ser elegidas para lograr lo máximo en el menor tiempo posible.

El ritmo y los trámites

Tanto las acciones como las palabras pueden perjudicar el ritmo. Al hablar de acciones de trámite nos referiremos a aquellas que consumen tiempo y que no son de particular interés para el público. Esto puede incluir pedir objetos prestados, solicitar a un espectador que firme algo, que mezcle la baraja, que cante un grupo de cartas, o dar a elegir una carta mediante un largo procedimiento. Cuando notes que algún procedimiento está causando un descenso en el interés del público debes hacer una de tres cosas: eliminar la actividad, acortarla o hacerla interesante.

Eliminar. Lo primero que hay que preguntarse sobre cualquiera de esas actividades que consumen tiempo es: «¿Es esto realmente indispensable?». La respuesta está relacionada, casi siempre, con el asunto de las condiciones. En las actuaciones de magia de cerca se malgasta mucho tiempo en acciones que imponen condiciones que no importan al público.

Antes de perder tiempo en pedir un pañuelo prestado, plantéate si ese juego seña suenos efectivo con tu propio pañuelo. Antes de pedir que firmen una carta, procura determinar si el público podría sospechar del uso de una carta rependa si la carta no estuviera firmada. Antes de pedir a un espectador que mezcle la baraja, preguntate si, de no hacerlo, el público estaría inclinado a sospechar que la misma tiene cartas ordenadas. Nuestras reflexiones anteriores sobre las condiciones y cuales de ellas importan al público, deben ser útiles para responder estas preguntas.

Un caso curioso de ritmo lento, que suele verse en la magia de cerca, es el mago que insiste en detener en seco la acción para contar anécdotas o chistes que solo él encuentra divertidos. Eso es lo que ocurre en el caso descrito del mago que hacía las monedas a través de la mesa y que antes de cada atravesamiento obligaba a los espectadores a buscar el elusivo punto débil de la mesa.

Todo el que vea magia de cerca con frecuencia encontrará situaciones similares en las que el mago pone en ridículo a un espectador forzándole a recitar algo sin sentido para efectuar algún estipido ritual, que abunde al resto del público y que solo le divierte a él. Esto es equivalente, en cuanto a trámites, al mago que da una conferencia sobre la diferencia entre lógica y magia, cuando lo que realmente quiere saber el público es dónde está el puñetero dedal.

Pero, cuidado, el ritmo no es el único elemento importante en tu magia. Alguien, en un esfuerzo por acelerar el ritmo, recorta la fase expositiva de cada efecto hasta que queda solo el hneso. Es peligroso llevar esa actitud demasiado lejos. Recuerda que los espectadores tienen que estar plenamente convencidos de que es una maravilla antes de que la conviertas en naranja.

De todos los factores que determinan la fuerza de tu magia, el mas relevante es la convicción. En general, lo que determina el grado de convicción es la fase expositiva. Esto no quiere decir, en absoluto, que cuanto más larga sea mayor será la convicción. Lo que significa es que recortar demasiado la fase expositiva puede perjudicar la convicción. Un ritmo vertiginoso a toda costa corre el riesgo de producir magia trivial.

Acorazar. Como acabamos de indicar, a veces la respuesta a la pregunta. «¿Es esta actividad realmente necesaria?» es que sí. En ese caso el paso siguiente es preguntarle «¿Lo puedo hacer más rápido?». La respuesta es casi siempre afirmativa.

La clave es la planificación. Cada paso de un efecto debe estar totalmente pensado para eliminar acciones innútiles y, por ende, tiempo malgastado. Hay que saber de antemano cómo dejar a un lado los accesorios del efecto anterior y sacar los del siguiente de la manera más eficiente posible. Si vas a pedir que firmen un bilette

te, tienes que saber en qué bolsillo llevas el bolígrafo para no malgastar el tiempo del público buscándolo. Si no planificas incluso los detalles más ínfimos, la manera en que acabes haciendo el juego no será la más rápida ni la mejor.

A menudo, pretendiendo de antemano, se puede ahorrar mucho tiempo en la actuación. En un juego que hago, necesito que firmen las cuatro Damas. He descubierto que en vez de pedir a un espectador que firme las cuatro, puedo entregar las Damas rojas a un espectador y las negras a otro, para que cada uno firme dos de ellas. Para ello, claro está, debo llevar siempre dos bolígrafos y saber en qué bolsillo están.

Hacerlo interesante. Si ves que no puedes acortar la actividad, y a veces incluso si puedes, la pregunta final que hay que formularse es «¿Puedo hacer que sea más interesante?». Ya hemos subrayado que demasiado fondo puede destruir el ritmo y casi siempre provoca aburrimiento. Pero una limitada cantidad de fondo interesante tiene, sin duda, su lugar en la magia.

Muchos juegos excelentes tienen inevitables tiempos muertos. El público debe esperar mientras un espectador mezcla la baraja, cuenta cartas o firma un billete. Esos tiempos son los mejores para suministrar la información de fondo. Ofrece algo atractivo o humorístico que escuchar durante esas acciones de trámite ayuda a mantener el interés y a acelerar el ritmo. El procedimiento puede ser igual de largo pero el tiempo parecerá más corto.

Bastantes juegos de magia de cerca tienen tiempos muertos al principio mientras se extraen las cartas necesarias de la baraja o se colocan los accesorios en la mesa. Esos momentos son ideales para una charla que atrape la atención, como hemos visto antes (frases intrigantes, preguntas, preguntas invertidas).

El humor resulta muy útil. Una o dos frases divertidas ayudan a cubrir los tiempos muertos. Mientras los espectadores se están riendo, no se aburren.

En otro efecto en el que necesito que firmen cuatro cartas de un mismo valor, me apoyo en el humor para mejorar el ritmo. En vez de acortar la tarea dividiendo el trabajo entre dos espectadores, pido a una chica que firme las cartas y comento que he estudiado grafología. Cuando acabo de decirlo ella ha firmado la primera carta. La tojo y hago un par de comentarios divertidos sobre lo que su firma supuestamente revela de su personalidad. Cuando el público haya acabado de reírse (o al menos de sonreír) la espectadora ya habrá firmado las otras tres cartas. El proceso es igual de largo pero resulta más breve para el público.

En otro efecto que hago, «Nine-Card Location» de *Durron Ortiz at the Card Table*, la revelación de las nueve cartas elegidas es muy fuerte, pero para poder revelar las cartas, primero hay que darlas a elegir, lo cual lleva su tiempo. Para que el juego tenga ritmo, uso una frase cómica distinta para cada carta que doy a elegir. Esa charla en realidad alarga el proceso, pero también lo hace más interesante.

Una situación parecida ocurre en la demostración que hago de memorizar una baraja. Cierto los ojos y pido a un espectador que vaya recitando las cartas de la baraja mezclada mientras las va colocando en la mesa. Esta fase podría ser un poco

más rápida si fuera colocando las cartas yo mismo en silencio, pero el hecho de que lo haga un espectador ofrece algo más interesante que mirar, sobre todo porque involucro al resto del público pidiendo que se aseguren de que el espectador no se equivoca. Como en el nimo estamos tratando con la percepción subjetiva del tiempo, a veces hay que hacer algo más largo para que parezca más corto.

Además del humor, otra técnica para hacer más interesante el tiempo mismo es el suspense. Como ya hemos tratado el suspense extensamente, no vamos a entrar en detalles. Simplemente te remitiré al ejemplo del que hablamos en esa sección de usar el suspense por misterio-curiosidad para mantener el interés durante el largo proceso de contar en «The Lazy Man's Card Trick».

Finalmente, otra técnica que puedes emplear para hacer más interesante un juego, si tienes una personalidad fuerte, es darle mucha importancia al procedimiento, con lo cual el público también se la dará. Los espectadores están dispuestos a asumir que si algo te parece importante, debe serlo. Por eso los efectos que requieren más trámites preliminares deben guardarse para el final de la actuación. Así el prestigio que has creado en los primeros juegos te ayuda a convencer al público de que vale la pena esperar por el milagro siguiente.

Si algo consume tiempo pero es esencial, tráilo como si fuera importantísimo. Los espectadores prestarán atención al creer que deben estar viendo algo de crucial importancia, aún si no saben por qué.

Un buen ejemplo es la rutina que hacen muchos mentalistas con los ojos vendados. A menudo la fase expositiva (ponerse la venda), incluye ponerse interminables capas de pasta sobre monedas cubiertas por algodón que se pegan a los ojos y se envuelven con vendas cubiertos por una bolsa. Pero un buen mentalista puede hacer cautivar ese largo proceso tratando cada detalle como si fuera cosa de vida o muerte.

Esas son, pues, las herramientas para evitar que los trámites perjudiquen el nimo de tu actuación. Elimínalos, acórtalos o hazlos más interesantes mediante información de fondo, humor o suspense. Si todo lo demás falla, haz que el público preste atención valiéndose de la pura fuerza de tu personalidad. Si le das importancia, ellos también se la darán.

Recuerda, finalmente, que la clave del nimo es la planificación. Es necesario organizarlo todo para mantener la bola rodando. Si dejas las cosas en manos del azar o las improvisando sobre la marcha, la actuación se arrastrará más de lo necesario.

El ritmo y la participación del público

«Si trabajas con gente, tienes que controlar la situación. Si no, el escenario no es tu nimo»

Al Karon, Lecture Notes of Fantastic Karon

Además de lo que dices o haces, hay otro factor que influye en el nimo: lo que haga el espectador que te ayuda y el tiempo que le tome hacerlo. Muchos magos,

al pedir a alguien que saque al escenario, mende la baraja, elija una carta o cualquier otra cosa, abdican en el inmediatamente el control de la situación hasta el final de dicha acción. No se puede esperar que los profanos sean sensibles a las demandas del espectáculo. Por tanto es lógico que el ritmo de la actuación sufra si abandonas el truco. Al actuar, debes controlar cada segundo, aun cuando las acciones estén en manos de otro.

Cualquier cosa que tenga que hacer un espectador consumirá mas tiempo que si la hicieras tú mismo. Algunos magos justifican el pedir a los espectadores que efectúen tareas insignificantes basándose en que aumenta la participación del público. Puede ser algo muy bueno, pero el único tipo de participación que interesa es aquella en la que lo que hacen los espectadores parece importante. Pídele que efectúe una tarea trivial, que tú podrías haber hecho en la mitad del tiempo, sólo sirve para destruir el ritmo del efecto. Pregúntate si es realmente necesario que lo haga el espectador lo cual, a su vez, dependerá de si ello aumenta la convicción.

Digamos que te dispones a hacer una reunión de Ases con los cuatro Ases y otras doce cartas. La gente rara vez sospecha el uso de cartas adicionales en una reunión de Ases, por lo que pedir a un espectador que cuente las doce cartas es tiempo perdido. Si lo haces tú mismo, todo marchará más rápido. Pero si el efecto es las cartas viajeras («Cards Across»), el que haya exactamente diez cartas en cada paquete es fundamental. En ese caso, si los espectadores cuentan las cartas, la convicción aumenta.

Si determinas que es necesario que un espectador haga algo, procura encontrar la manera de controlar sus acciones para que las efectúe de la forma y a la velocidad que desees. Esto también requiere análisis, experimentación y creatividad de tu parte. Si no resuelves este problema en cada situación de participación, tu magia sufrirá.

Un juego que se estropea casi siempre por ese motivo es la carta en la frente. El mago empalma la carta del espectador y le entrega la baraja, pidiéndole que la busque. Mientras lo hace, el mago pasa la lengua por la carta elegida y se la pega co la frente. El resto de los espectadores le ven hacerlo y sonríen. Todos esperan ver la reacción del espectador cuando descubra la carta en la frente.

El espectador examina la baraja entera y no encuentra su carta. Al llegar a la conclusión de que se la debe haber saltado, empieza a pasar las cartas de nuevo. Entonces la expectación del público empieza a diluirse y lo único que quieren es que el espectador vea la carta y que el mago se vaya a otro sitio.

Al final de la segunda pasada, el espectador todavía no ha visto su carta y comienza a avergonzarse. Entonces extiende la baraja por tercera vez, mas lentamente para no saltarse la carta de nuevo. A estas alturas ya el resto del público ha perdido todo el interés y la gente empieza a conversar. Cuando el espectador descubre finalmente la carta en la frente del mago, lo que debería ser un final divertido se ha destruido por mal ritmo.

Al único que he visto resolver ese problema satisfactoriamente es al gran mago de bar de Chicago, Heba Haba Al. En cuanto el resto del público ha visto la carta

en la frente, él se dirige a la espectadora que la está buscando en la baraja y le dice: «Creo que ya la pasaste». Naturalmente, ella mira a la cara del mago y ve su carta. Como si fuese bien colocada, Heba Haba Al controlaba perfectamente el tuning del final del juego, en vez de dejarlo en las manos inciertas del espectador.

Otro buen ejemplo es «Fuera de este mundo». Es un gran juego, pero a veces se repite con un espectador que agoniza durante cinco minutos por cada una de las cartas que coloca en el montón de las rojas o en el de las negras, destruyendo el ritmo para los demás. Yo he resuelto el problema con una simple frase: «Si veo que el espectador tiene esa tendencia, le digo: «Tu primera impresión es, casi seguro, la correcta. No le des más vueltas. Sigue tu primer impulso». Eso suele mantener el efecto andando a un ritmo razonable.

Encontrar el equilibrio

He intentado dejar claro que el ritmo es de vital importancia, pero que no es la única consideración a tener en cuenta. Por eso encontrar un buen ritmo es todo un reto. El ritmo muchas veces entra en conflicto con otros elementos como las rutinas, la convicción, la caracterización y la atmósfera. El escritor Clark Ashton Smith escribió una vez: «El problema está en desarrollar una atmósfera adecuada con una acción más o menos rápida».

El ritmo, en efecto, es uno de los asuntos en los que entran en conflicto el arte y la comercialidad. Compara el ritmo de una película de Ingmar Bergman con el de una de Steven Spielberg, o el de una novela de Dostoyevski con el de una de Robert Ludlum. Cualquiera que sea tu opinión sobre ellos, tendrás que admitir que Spielberg y Ludlum tienen un público más numeroso.

A lo largo de tu carrera como mago, tendrás que luchar constantemente para equilibrar factores conflictivos: el humor y el misterio, el suspense y la memoria emocional, el ritmo y todo lo demás. Y, por supuesto, el conflicto que más preocupa al mago mediocre: el impacto en el público y la facilidad de ejecución. Cuando el conflicto incluya el ritmo, recuerda que, si no tienes la atención del público, no podrás lograr nada más. Y si tu ritmo es demasiado lento, no podrás mantener la atención por mucho tiempo.

3. TIEMPO

Mientras el trinusg tiene que ver con la coordinación del tiempo y el ritmo involucra la percepción subjetiva del tiempo por parte del público, el tiempo significa simplemente a qué velocidad trabajas realmente: a qué velocidad te mueves y a qué velocidad hablas. Es un concepto tan simple que es fácil pasar por alto el impacto que puede tener en una actuación.

Recuerdo vivamente el siguiente comentario de las notas de conferencia de Al Goshman «Cuando estés luchando por un juego que parezca no funcionar, intenta acelerarlo o ralentizarlo para ver si el cambio lo mejora». En aquel tiempo yo era aún estudiante de derecho y mi interés por la magia giraba en torno a los métodos. Con mi escasa experiencia respecto a los potenciales de la presentación, aquello fue una revelación para mí. Que algo tan simple como la velocidad de un juego pudiera afectar la reacción del público, me pareció una idea radical, e intenté ponerla a prueba. No hace falta decir que descubrí que, en varios casos, podía lograr que un juego funcionase mejor haciéndolo más rápido o más lentamente.

Casi veinte años más tarde, las razones exactas de ello me siguen resultando un misterio, pero no hay dudas de que es así. Sospecho que se debe a dos factores. El primero es la velocidad con la que el público puede absorber información y experiencias. La otra tiene que ver con los elementos dramáticos tales como generar emoción o desarrollar un suspense creciente.

Tu tempo natural, la velocidad a la que sueles trabajar, es una expresión de tu estilo personal. Pero es conveniente variar ese tempo de vez en cuando, tanto para ofrecer variedad como para crear el máximo impacto de un efecto en particular. Esto puede suponer cambios de tempo de un juego a otro o dentro de un mismo efecto.

El tempo debe ser siempre lo bastante lento como para que el público entienda lo que está pasando. Recuerdo haber visto un conocido mago hacer «Spellbound» tan rápido que mis ojos no podían enfocar suficientemente la moneda para saber cuándo era de cobre y cuándo de plata. Si no lo conociera, no me hubiese enterado que era un juego de magia. Nunca se debe actuar más rápido de lo que el público pueda asimilar visual o intelectualmente. Algunas veces, no obstante, resulta más efectivo actuar más rápido de lo que la gente pueda absorber emocionalmente. En efectos de magia visual continua, puede ser muy eficaz arrollar emocionalmente al público actuando rápido.

En «Darwin's Aces» de *Darwin Ortiz at the Card Table*, los cuatro Ases desaparecen de una manera muy directa y visual. Yo ejecuto esas desapariciones casi sin pausa entre ellas. Cuando el público se comienza a preguntar a dónde ha ido el primer As, se percata de golpe de que el segundo también se ha esfumado. Cuando no han acabado de recuperarse de esa desaparición tienen que afrontar la del tercero. En cuanto eso comienza a asimilarse, el cuarto As se evapora.

La secuencia entera mantiene al público en la cuerda floja de principio a fin. Es como un buen boxeador, que mantiene a su oponente en las cuerdas con una serie de golpes. El truco está en lanzar cada «guantazo» antes de que el oponente se haya recuperado del anterior.

En otros efectos visuales puede ser conveniente empezar poco a poco e ir acelerando en cada fase. Esto lo apliqué en «Jumping Gemini», del mismo libro. Esa primera fase es una secuencia de carta ambiciosa con un pequeño paquete de cartas

Cada vez que la carta sube, acelero un poco hasta que el público queda apabullado por la secuencia. Lo que hemos dicho antes: acelerar el tiempo para ir a más.

En esos dos juegos me ha parecido eficaz ralentizar, incluso parar totalmente, justo antes del final. Casi se puede escuchar a los espectadores recuperando la respiración cuando la montaña rusa finalmente se detiene. Pero, como en la montaña rusa, la pausa viene justo antes de la caída más grande. O, para volver a nuestra metáfora botánica, la secuencia de golpes se detiene antes del K.O.

Aunque estos ejemplos muestran la manera en que el tiempo afecta la reacción del público, lo que no ofrecen son reglas definitivas. Hay otros efectos, superficialmente parecidos a los citados, en los que se consigue la mejor respuesta trabajando casi a cámara lenta. La única solución verdadera es experimentar con diferentes tempos para cada juego, calibrando cada vez la reacción del público.

Al final, las palabras de Goshman siguen siendo el mejor consejo: «Cuando estés luchando con un juego que parezca no funcionar, intenta acelerarlo o ralentizarlo para ver si el cambio de tiempo lo mejora». El primer paso es apreciar que un cambio de tempo puede causar una gran diferencia en la reacción del público.

CAPÍTULO DIECISIETE

LA INMEDIATEZ

La espontaneidad planificada

«La espontaneidad no es la facilidad que tiene un actor de improvisar sino un estado de posibilidad engendrado por una amplia preparación»

Brian Bates, *The Way of the Actor*

La esencia de la buena magia de cerca, y del espectáculo en directo en general, es la sensación que causa en el espectador de estar experimentando algo que nunca ha pasado antes y nunca pasará después, al menos no de la misma manera, y de lo cual se siente un afortunado participante. Es una cualidad difícil de definir, pero no hay duda de que los grandes artistas del directo logran impartir esa sensación a sus públicos.

Una vez leí un artículo revelador en la revista *Atlantic City* sobre el artista de Las Vegas Wayne Newton. El autor señalaba que cada vez que vio su espectáculo, Newton dijo al público, en medio de la actuación, que se había pasado del tiempo, «pero ustedes son tan buen público que haré un número más». Entonces hizo dos o tres números adicionales. Luego miró su reloj e hizo algún comentario sobre lo enfadado que debía estar el coordinador del espectáculo porque se había pasado del tiempo. Entonces cantaba un par de canciones más. Luego miraba otra vez el reloj y decía, horrorizado: «¡No puede ser! Es que nos hemos pasado tanto del tiempo que ya da igual!».

Para ese momento ya el público estaba enloquecido, jaleando a ese hombre maravilloso que desafiaba las restricciones que le ponían para entretenerles un poco más. Cada espectador pensaba, sin duda, la suerte que tenía de estar ahí aquella noche en la que Wayne Newton decidió darlo todo.

El autor del artículo confirmó diciendo: «Y cada uno de los doce espectáculos que vi empezaron y acabaron exactamente a la misma hora citada». Mas aun, los comentarios improvisados sobre haberse pasado del tiempo llegaban en el mismo momento de la actuación cada vez. El espectáculo de Newton era premo como un reloj y cada público veía lo mismo, pero todos salían con la sensación de haber recibido algo místico. El hecho de que Wayne Newton sea una de las figuras de mas ceno en la historia de Las Vegas nos dice que hay algo que aprendes de él.

Si cada público va a recibir el mismo espectáculo, ¿cómo hacerles sentir que esa actuación es algo especial? Un alumno que vive mezcla una interesante frase en su charla. Cuando ocurre algun pequeño accidente como caérsele una carta de la mano, dice «Es solo un ejemplo de espontaneidad planificada». Esa paradójica frase es la clave para que cada actuación sea especial para el público. Tiene que haber una cierta sensación de espontaneidad, pero para garantizar que la actuación sea un éxito, la espontaneidad debe estar planificada. Como nos aclara el ejemplo de Wayne Newton, la espontaneidad puede ser cuidadosamente calculada y precuamente diseñada.

Respuestas Inducidas

Hace poco vi un especial de televisión de uno de los magos más famosos del mundo. Cuando salió al principio, detectó a una chica sentada en primera fila con unos grandes binoculos. El mago llamó a la chica al escenario, le pidió los binoculos prestados, e hizo una serie de comentarios divertidos y casuales antes de enviarla de vuelta a su asiento. Amigos que han visto el espectáculo de este ilusionista en otras ciudades me aseguran que ese pequeño intercambio ocurre siempre. Es un perfecto ejemplo de espontaneidad planificada: el uso de un compunche para crear un momento especial.

Nate Leipzig, en un momento de su número, ponía la mano como si tuviera una carta empalmada. Uno de los miembros del comite que estaba en el escenario le cogió la mano, mostrándose escéptico. Leipzig entonces giraba la mano para mostrarla vista. No tengo la menor duda de que ese detalle siempre provocaba risa. El momento evidentemente no ensayado tenía que haber sido irresistible para cualquier público. Lo curioso es que en cada actuación ocurría lo mismo.

La explicación no era risar un compunche sino dar instrucciones secretas al espectador. Es una técnica muy empleada por los mejores magos de escenario en las rutinas participativas. Esas instrucciones no tienen nada que ver con el metodo. Más bien están destinadas a provocar risas. El mago instruye al espectador a hacer o decir algo que resultara gracioso porque parece espontáneo.

Esa técnica se utiliza probablemente desde que existe la magia de escenario, pero en los últimos años ha alcanzado nuevos niveles de refinamiento con los muerofonos inalámbricos. El mago puede tener un interruptor oculto que le permite encender y apagar el micrófono a voluntad. Entonces puede hablar con su voz nor-

mal y el público entero escucha lo que dice. Más tarde puede apagar el micrófono y dar las indicaciones rápidamente al espectador. Luego vuelve a encender el micrófono, y el público oye su voz, sin saber que ha dejado fuera un comentario.

Quizás alguien encuentre la manera de incorporar esta técnica a la magia de cartas. Se podrían emplear recursos como la escritura secreta que se usa a veces en efectos improvisados con compinche, pero me temo que la técnica se quedara para siempre en la provincia de los magos de escenario.

Algo que el mago de cerca puede hacer para generar situaciones de humor es lo que llamo inducir una respuesta. Es un concepto parecido a un forzaje psicológico. Se trata de crear unas circunstancias que obliguen al espectador, de un modo sutil pero seguro, a hacer o decir algo creyendo que es su propia idea. Muchos magos de restaurante han pensado maneras de inducir a los clientes a darles una propina, pero el concepto se puede emplear para ideas menos mercenarias.

Eddie Fechter tenía un fantástico juego corto llamado «I've Got a Surprise for You». Daba a elegir una carta y la perdía en la baraja. Entonces mostraba una carta cualquiera y preguntaba si era la carta elegida. Cuando le decían que no, la lanzaba a la mesa con el comentario: «Entonces tengo una sorpresa para ti».

Se metía una mano en el bolsillo y sacaba una carta. El público asume, naturalmente, que esa era la carta elegida. Pero cuando Fechter la volteaba, resultaba ser la carta que él había lanzado a la mesa. Inevitablemente, alguien tomaba la carta de la mesa y la volteaba, encontrándose así frente a la carta elegida. En ese momento Fechter comentaba: «Esa es la sorpresa».

Sin duda, el espectador pensó que voltear la carta fue su propia idea pero, como queda claro con la frase final de Fechter, el espectador había sido inducido a ello por un cúmulo de circunstancias que hacían irresistible su deseo de ver la carta de la mesa. Fechter hubiera podido construir el efecto de otra manera para voltear la carta él mismo, pero el impacto nunca hubiera sido el mismo.

En *Durkin Ortiz at the Card Table* publiqué un efecto muy comercial llamado «The Lucky Deck» en el que muestro una baraja con las caras de las cartas en blanco, explicando que se borraron de tanto usarlas. Entonces comento que a cada carta le queda una leve impresión de la cara que tenía.

Luego identifico una de las cartas blancas como el Comodín y digo: «Esta carta un síquesea debena estar en la baraja», y me la guardo en el bolsillo de pecho de la chaqueta, dejándola sobresaliente del bolsillo un par de centímetros. Al final del juego imprimen caras en todas las cartas de la baraja.

Casi siempre, al final del aplauso, hay alguien que dice: «¿Y la carta que tienes en el bolsillo?», con lo cual saco la carta del bolsillo y la entrego, dejando ver a todos que es ahora un Comodín.

La reacción del público es mayor a la que genera la mera aparición de un Comodín, simplemente porque ocurre como respuesta espontánea a un desafío supuestamente inesperado. Sé muy bien que si la carta sobresale de una manera tan

testadora de mi bolsillo, alguien morderá el anzuelo y preguntará por ella. Si quisiera entonces la hubiese introducido completamente en el bolsillo. Esa es la esencia de la respuesta inducida: pones el anzuelo y esperas a que el espectador lo muerda.

Otro ejemplo es la presentación de Michael Ammar de el cambio del billete (Hundred Dollar Bill Switch). Para ver los detalles consulta el libro de Ammar, pero la esencia es que pide prestado un billete de un dólar e induce al espectador a pedirle que lo convierta en uno de cien. Naturalmente, el efecto resulta más fuerte porque parece ocurrir como respuesta improvisada a una petición inesperada. Como dice Michael Ammar: «Tienes que mostrarle genuinamente sorprendido ante su ingenioso comentario».

«Como se hace para desarrollar situaciones de este tipo? Muchas veces se generan de la misma manera que aquellas en las que se dan indicaciones secretas a los espectadores en el escenario. No creo que los magos de escenario pasen demasiado tiempo tratando de inventar este tipo de detalles. Sospecho que lo que ocurre realmente es que en una rutina de participación un espectador hace algo que causa una carcajada en el público y el mago piensa: «Eso estuvo muy bien. Sería maravilloso si pasara siempre». Entonces decide hacerlo ocurrir cada vez impartiendo las instrucciones secretas.

En la magia de cerca hay cabida para situaciones similares. La próxima vez que se genere un momento fuerte o divertido en una actuación por algo que un espectador diga o haga, pregúntate: «¿Puedo hacer que eso suceda más a menudo, incluso siempre, manipulando al espectador para que reaccione naturalmente así? A veces, desafortunadamente, la respuesta es que no, pero te sorprenderá con qué frecuencia, pensando un poco, se puede lograr que sea así».

Un último detalle. Ten siempre preparado un plan alternativo, una salida por si el espectador no muerde el anzuelo, lo cual no suele presentar mayores complicaciones. En el juego de Fechter, si nadie coge la carta de la mesa, puedes voltearla tú mismo con el comentario: «Esa es la sorpresa».

Efectos especiales

Una forma de dar a los espectadores la sensación de que les ofreces algo especial es hacer un juego expresamente para ellos. El clásico ejemplo de esto en las actuaciones en directo es el bus o propina. El mago decide que su público es tan especial que merece algo más. En la magia de cerca el concepto se puede aplicar de muchas maneras imaginativas que van más allá de hacer un juego adicional.

En su excelente libro *The Other Side of the Coin*, Jay Evans menciona que tiene un bonito juego de cubiletes hindúes que sólo emplea rara vez por temor a que se dañen. De vez en cuando los lleva al restaurante donde trabaja y hace el efecto. Lo importante, en lo que nos concierne, es que Evans deja siempre muy claro a cualquier grupo que lo que están presenciando es algo muy especial, algo que no hace en todas las mesas. Esas son las cosas que hacen la actuación memorable.

En *Magic from the Soul*, René Lavand cuenta cómo utiliza su rutina de navajas de manera similar. Primero comunica la fuerza de esta estrategia al hablar de «el feruiente deseo de cualquier público por disfrutar del privilegio de los elegidos».

Una vez más, Wayne Newton lleva el concepto a su máxima expresión, diciendo: «Ya saben, esta canción no la canto mucho; requiere un público muy especial, una cierta atmósfera. Pero hoy la voy a cantar». Entonces procede con un número de elaborada producción que incluye tal magnitud de efectos escénicos que sería imposible improvisar.

Una variante que a veces empleo es explicar que el próximo juego que voy a hacer lo he estado ensayando durante varios años, pero que es la primera vez que lo presento en público. Los espectadores, naturalmente, se sienten privilegiados de presenciar el estreno.

Otra estrategia es decir que alguien se me acercó antes del espectáculo y me habló de un juego que me vio hacer en el Show de Dick Cavett (o cualquiera que haya sido mi más reciente aparición televisiva). Luego explico que esa persona incluso en que había trucos de cámara. «Por lo tanto», agregó, «y aunque no estaba previsto, voy a hacer ese juego esta noche para demostrar que ese espectador se equivocó». Supongo que no tengo que aclarar que no espero a que alguien me haga tal comentario para poner en práctica este ardid, y que no importa si hace el juego por televisión o no.

En una rutina de demostración de juego que suelo hacer cuando trabajo para empresas, comienzo diciendo: «La gente siempre me pregunta qué es lo más difícil que hago con las cartas». Es una apertura con pregunta inventada «recuerdas»? «Le voy a mostrar lo más difícil que hago. Es tan difícil que no lo hago a menudo. Sólo lo intento si estoy en muy buena forma. Pero como hoy todo está saliendo muy bien me arriesgaré. A ver si me sale».

En realidad el juego es de los más fáciles que realizo, pero es lo bastante asombroso para que lo dicho sea creíble. Además lo hago con frecuencia pero, gracias a la charla, quien lo vea se sentirá privilegiado. La verdad es que no había pensado compartir este último secreto contigo, pero has sido tan buen lector que no lo pude resistir. Bueno, me parece que nos hemos pasado del tiempo. Vayamos más bien al tema siguiente.

Interacción con el público

La técnica más eficaz y generalmente más accesible para impartir a tu actuación un sentido de inmediatez es relacionarte espontáneamente con el público. Verás que las carcajadas más grandes que recibirás al actuar vendrán de comentarios que improvises. El público, al darse cuenta de que tu comentario no ha podido estar planeado porque surgió como respuesta a una ocurrencia circunstancial, lo apreciará muchísimo más.

Ocurrencias preparadas. El gran secreto es que las ocurrencias se pueden planificar hasta un cierto punto. Si actúas regularmente, pronto descubrirás que la gente tiende a hacer los mismos comentarios de actuación en actuación. Esos comentarios y respuestas surgirán casi siempre en los mismos momentos de tu espectáculo. Algunos son tan comunes que todos los magos los conocen.

Todo mago de restaurante ha oído el comentario, al llegar a una mesa, «Puedes hacer desaparecer la cuenta?». Todo el que haga juegos de cartas habrá oído decir «No me gustaría jugar a las cartas contigo». Todo el que haga demostraciones de juego, ha oído: «Por qué no vamos tú y yo a Las Vegas la próxima semana?». Y todos hemos oído sometidos al clásico: «¿Puedes hacer desaparecer a mi mujer?».

Algunos comentarios quizás sean únicos para ti debido a tu personalidad. Otros estarán causados por efectos específicos que hagas. Como hemos dicho, tales comentarios tienden a surgir en el mismo punto de un efecto, a menudo como respuesta a una cierta pregunta que haces o a una instrucción que impartes. A veces no es algo que un espectador dice, sino algo que ocurre. Llamemos a estas experiencias «situaciones recurrentes».

Lo interesante de las situaciones recurrentes como «Haz desaparecer a mi mujer» es que todo el que lo dice cree que es el primero. Mas importante aún, el resto del público también cree que es la primera vez que te lo dicen a ti.

Si tienes preparada una respuesta mordaz, el público la interpretará como una gran ocurrencia. Los espectadores creerán haber visto algo único y exclusivo de esa actuación que están presenciando, que es lo que buscamos.

Te recomiendo que hagas una lista de frases que te parezcan eficaces para situaciones recurrentes. La mayoría de estas ingeniosas frases surgirán de forma espontánea auténticamente. Al analizar la actuación posteriormente, escribe la frase y añáde-la a tu lista para no olvidarla. Con el tiempo irás acumulando una buena lista de frases de ese tipo. En mi lista yo tengo casi cien.

Al analizar la actuación es también importante observar las situaciones recurrentes que podías controlar mejor. Trata de idear una respuesta o acción para manejar dichas situaciones, pues si te ha pasado alguna vez te volverá a pasar. Si la situación te causa problemas y ves que no la puedes explotar, quizás tengas que reestructurar el manejo o presentación para evitar que vuelva a ocurrir.

No pases por alto al público como fuente de imaginación. Muchas de las frases mas divertidas en tus actuaciones serán las emitidas por espectadores. Algunas sólo resultarán graciosas dichas por el público, pero muchas otras serán también eficaces si las dices tú. Cuando detectes alguna, escríbela en tu lista para poder usarla la vez siguiente.

El problema con las situaciones recurrentes es que no ocurren siempre, por lo cual hay que revisar la lista periódicamente y tener esas frases en la punta de la lengua. De lo contrario, dejaras pasar muchas oportunidades de lograr que una actuación sea especial para el público.

Una razón por la que algunos se resisten a este tipo de actitud es que se dejan engañar por los grandes magos que dicen que un buen artista tiene que poder salir e improvisar, sin más, una gran actuación. Déjame contarle un par de historias para introducirle a la realidad del espectáculo.

Todos hemos visto a Robin Williams cuando, siendo entrevistado en un programa de televisión, de repente pierde el control y hace ocho o diez minutos de comedia loca e improvisada. Evidentemente es un loco que nunca sabe a dónde va. Un periodista, que escribió un artículo sobre él, le acompañó a una de esas apariciones televisivas. En la sala donde estaba, antes del espectáculo, Williams hizo meticulosamente una lista de las cosas que pensaba hacer y en qué orden. Cuando llegó a actuar no se desvió de su plan en lo más mínimo.

Lenny Bruce, uno de los más grandes cómicos improvisadores de todos los tiempos, fue prácticamente el inventor del concepto. Una vez leyó un artículo de alguien que había estudiado sus actuaciones y su técnica y que le había visto actuar ocho tras noche, y dijo que de cada actuación de una hora de Bruce, quizás cinco minutos eran improvisados. El resto estaba preparado y no cambiaba de un día para otro.

Después de cada actuación, Bruce repasaba los cinco minutos improvisados. En una buena noche, a lo mejor le parecía que treinta segundos de los cinco minutos eran lo bastante buenos como para quedarse con ellos. Entonces añadía esos treinta segundos a la actuación de la noche siguiente. Si funcionaban, esos treinta segundos pasaban a engrosar la parte preparada. Si un improvisador legendario como Lenny Bruce, uno de los grandes talentos de la comedia de todos los tiempos, se apoyaba en las «ocurrencias preparadas», ¿no deberías hacerlo tú también?

Ocurrencias verdaderas. Tras lo expuesto sobre planificar, no quiero que crea que estoy en contra de la verdadera espontaneidad. Algunas de las frases más divertidas que jamás emitaras al actuar serán totalmente improvisadas. El secreto está en reconocer las oportunidades cuando se presentan y saber aprovecharlas. La clave es, como supones, la preparación.

Tienes que tener tal control de tu actuación que tus antenas puedan estar alertas a lo que ocurre a tu alrededor y tu mente abierta a la inspiración. Si estás luchando por recordar lo siguiente que tienes que decir, intentando improvisar, preocupante de si te va a fallar el próximo pase, o incluso tratando de recordar cuál es ese pase, nunca se te ocurrirá una buena frase improvisada ni podrás explotar creativamente una situación prometedora.

La clave de la espontaneidad es una mente desinhibida. Sólo estando relajado y en control de la situación a lo largo de la actuación te vendrán a la mente esos pensamientos maravillosos e inspirados. Tienes que tener la charla memorizada a tal punto que la puedas decir dormido. La técnica tiene que estar tan dominada que los movimientos sean inconscientes.

Todos conocemos muy bien el caso opuesto. Un mago está tan metido en lo que hace, preocupado a tal punto por el juego, que ignora todo lo que le rodea.

Sólo si no te tienes que preocupar de lo que estás haciendo serás capaz de aprovechar las oportunidades inesperadas. Al llegar a ese nivel te sorprenderá lo gracioso que puedes ser improvisando. Una de las paradojas de actuar es que sólo si tienes la chispa bien preparada y memorizada puedes desviarte de ella para improvisar cuando la situación lo pida. La preparación es la clave de la espontaneidad.

Por cierto, cuando se te ocurra alguna de esas grandes frases, no la desperdices. Si viene algo que ver con una situación que ha surgido antes, o que creas que volverá a presentarse, añadela a tu lista. Sigue el ejemplo de Lenny Bruce y convierte la ocurrencia verdadera en una ocurrencia preparada. Las buenas frases son demasiado valiosas para gastarlas en una sola actuación.

Significado situacional

Como ya hemos explorado este tema en profundidad, no voy a entrar en detalles. Sólo señalaré que una de las grandes cualidades del significado situacional es la sensación que recibe el público de que en esa ocasión en particular las cosas pueden salir diferentes. Esta vez el espectador podría ganar el conflicto en vez del mago. El mago podría perder el billete de cien dólares. Con la estrategia del mago en apuros, resulta evidente que ha ocurrido algo que normalmente no sucede. Por lo tanto, crear una sensación de inmediatez es otra buena razón para explotar el significado situacional.

Un buen método para crear inmediatez es sugerir la posibilidad de fallo. Claro que cada vez que actúes habrá un cierto riesgo real, por más pequeño que sea, de que un juego no funcione, pero si eres un artista consumado y pulido, la gente no se preocupará de ello. Es bueno recordarles de vez en cuando lo difícil que es un determinado efecto. Comenta que el juego es nuevo, por lo que no puedes garantizar los resultados. Deja entrever alguna incertidumbre de vez en cuando, y quizás un día o más cuando el juego salga bien.

Harry Lorayne es un maestro en esto. Casi siempre que coge una baraja empieza diciendo que hace años que no presenta ese juego, y que probablemente no saldrá. Siempre le sale, pero parece mucho más especial debido al elemento de incertidumbre.

CAPÍTULO DIECIOCHO

CONTROL DE LA ATENCIÓN

«Coge al público por la nariz y condúcelo hasta la idea»

Laurence Olivier

Los magos hablan mucho de la *misdirection*, lo cual es comprensible pues se trata de uno de los pilares de la buena magia. Pero toda esa habladuría puede tener la desventaja de hacerles creer que la *misdirection* es algo que se crea en el vacío. Dejar que maree a donde quieran hasta el momento del pase y, en ese momento, *misdirection*.

Quien actúe de ese modo encontrará que su *misdirection* no funciona. He aquí el gran secreto: la *misdirection* es sólo una faceta de un tema más amplio, que es el control de la atención. Tienes que controlar la atención del público permanentemente para que los espectadores puedan seguir el hilo del efecto. Si lo haces, será más fácil distraerles del pase secreto cuando llegue el momento. El control de la atención tiene dos aspectos: mantener la atención y dirigirla. Ya hemos hablado de los recursos para mantener la atención como el significado sustantivo, el significado situacional, la estructura dramática y el ritmo. Veamos ahora cómo dirigir la atención para que puedas contar tu historia como deseas.

Trazar la ruta

Ya otros autores han señalado que para que la *misdirection* funcione el mago debe controlar la atención del público todo el tiempo, no solo en el momento del pase. Lo que no se ha subrayado suficientemente es que el control de la atención es importante independientemente de la *misdirection*. Un director de teatro no tiene que preocuparse de esconder pases secretos, pero debe tener mucho cuidado de construir cada escena para centrar la atención del público donde desea.

Un director de cine elegirá con cuidado cada toma para asegurarse de que el público perciba exactamente lo que él quiere. También compondrá cada cuadro para que el espectador se centre en la información que él considere más importante. Si no es así, puede perderse algún detalle vital para el entendimiento de la historia.

Como he dicho antes, la magia es un arte narrativo. Cada efecto es una historia contada en forma de arte dramático. Toda forma de arte dramático, ya sea el teatro, el cine o la novela, se basa esencialmente en los mismos principios. Se muestran al espectador piezas de información. La manera en que esas piezas se relacionan entre sí y se van revelando conforman una historia. Pero no es suficiente colocar los datos ante el espectador. Tienes que hacer que los mire, los entienda y los recuerde.

Se dice que uno puede llevar un caballo al agua pero no hacerlo beber. Pero si quieres ser buen showman, tienes que aprender como hacer beber al público. Una de las claves es el control de la atención.

En la magia por televisión podemos apreciar la importancia de esta clave. Un regidor tiene el poder de dirigir la atención del público, pues los espectadores solo ven lo que él decida poner en la pantalla. Piensa en un caso en que hayas visto magia por televisión y el regidor haya elegido mal las tomas o haya contado una en el momento incorrecto. Sé que esos errores pueden exponer inadvertidamente el secreto de un efecto, pero eso nos llevaría otra vez al asunto de la misdirection, que quiero dejar de lado por ahora. Piensa más bien en aquellos casos en los que una mala dirección haya dificultado que el público siguiera el efecto. Es un caso demasiado frecuente en la magia por televisión.

Lo que te interesa es lograr que los espectadores entiendan lo que ocurre y aprendan lo imposible que es. El primer paso es estudiar el efecto en cuestión y decidir qué información deben recibir los espectadores para entenderlo y apreciarlo. El segundo paso es repasar el juego y decidir qué segmento de información debe comunicarse cada paso. Si hay partes que no cumplen ninguna función para comunicar información, o si hay alguna pieza clave de información que no está resaltada en ninguno de los pasos, el efecto está mal construido y necesita revisión. Detecta, en cada paso, el elemento que suministra la información que deseas. Eso es lo que Henning Nelms llama la fuente de información.

Tu objetivo es actuar como guía turístico, conduciendo al público suavemente de una fuente de información a la otra hasta llegar al final del efecto. En todo momento debes tener bien claro dónde quieres que miren y por qué. Es crucial que no haya brechas. Si hay un punto del efecto en el que no logras mantener y dirigir la atención, los espectadores comenzarán a divagar como niños en una juguetería. Y tendrás que luchar duramente para reengancharlos. Esta es una situación que debes evitar. Nunca dejes que el público se te escape de las manos.

Instrumentos del control de la atención

Una vez que tengas claro donde quieres la atención del público, elige los instrumentos para lograrlo. En *Afagia y Presentación*, Nelms señala: «La fuente de información es lo que queremos que el público mire. El centro de interés es lo que los espectadores desean mirar. En una presentación ideal, esos elementos coinciden, pero no automáticamente». Esa observación enmarca la tarea del mago con hermosa simplicidad. Para poner la fuente de información en el centro de interés se necesitan una o más de las herramientas siguientes.

(1) **El interés del mago.** *La gente mira a donde tú miras.* Los espectadores consideraran importante lo que tu traes como tal. Tú eres el guía del público a lo largo del efecto y los espectadores esperan tus instrucciones para saber a que prestar atención. Como decía John Ramsay: «Si quieres que el público mire algo, míralo tú».

Una variante de esta regla fundamental ocurre cuando miras a los espectadores. Como naturalmente no pueden mirarse a sí mismos, cuando les miras, ellos te miran. No es necesario decir que eso puede ser un útil recurso para la misdirection.

(2) **Señalar.** *La gente mira donde tú señales.* Parece simple, ¿no? Sí, es simple, pero también eficaz. Es una de las cosas que distingue a las personas de los animales. Si intentas señalar algo a un perro o a un gato, se quedarán mirando a la punta de tu dedo. Afortunadamente, la gente no es así. Nadie puede resistir echar al menos un vistazo a cualquier cosa que señales. Es una característica que puedes explotar constantemente.

Ten en cuenta que no sólo puedes señalar con el dedo sino también con la cabeza o prácticamente con cualquier otra parte del cuerpo, o con el cuerpo entero. Incluso dar la espalda a algo es una forma de señalar. Como es evidente que no te estás volviendo hacia algo sino dando la espalda a algo, tu cuerpo servirá para centrar la atención en aquello a lo que das la espalda.

(3) **Charla.** *La gente mira a donde les digas.* Otra pauta simple pero importante a recordar, que funciona mejor al combinarla con las técnicas (1) y/o (2).

(4) **Movimiento.** *La gente mira cualquier cosa que se mueva.* La tendencia del ojo a seguir el movimiento debe ser uno de los reflejos humanos más ancestrales. No duda que sea un instrumento de supervivencia. Para el hombre primitivo cualquier cosa que se moviera en su campo de visión indicaba la presencia de algo que le interesaba: caza para comer o algo que podía capturarle y comerle a él. En todo caso, seguir con la vista el objeto que se mueve aumentaba las posibilidades de sobrevivir.

(5) **Sonido.** *La gente mira cualquier cosa que haga ruido.* Éste es probablemente otro mecanismo primitivo para sobrevivir en un mundo peligroso. Lo bueno del movimiento y del sonido para controlar la atención es que son reflejos incontrolables. No nos queda otra opción que mirar.

(6) **Contraste.** *La gente mira cualquier cosa que sea diferente de su entorno.* La única carta cara arriba en una extensión cara abajo atraerá las miradas de inmediato. Lo mismo ocurrirá con la única carta roja en una extensión de cartas negras o con la única moneda de cobre en un grupo de monedas de plata.

(7) **Novedad.** *La gente mira lo nuevo en llegar.* Cuanto más nuevo este algo a la vista, menos interesante resulta para el público. Cuando se introduce un nuevo accesorio, atraerá inicialmente la atención.

(8) **Interés inherente.** En este caso la fuente de información y el centro de interés coinciden. Si creas suspense en torno a un objeto, el público mirará automáticamente cuando ese suspense se resuelva. Si despertaras curiosidad por una caja, mirarán a la caja cuando la abras. Si generas incertidumbre sobre si habrás encontrado la carta elegida, mirarán a la carta cuando la voltees. Si creas expectación por la cantidad de bolas de esponja en la mano de un espectador, mirarán a su mano cuando la abras. El interés inherente es particularmente eficaz para la *misdirection*.

Una vez que hayas determinado cómo contar la historia, será el momento de estructurar la presentación para explotar cada una de estas ocho herramientas para conducir al público, a su vez, a cada punto que quieres que vean, oírán y sientan. En otras palabras, haz que el centro de interés y la fuente de información coincidan.

Misdirection direccional

El término *misdirection* se utiliza en la magia para dos cosas muy distintas. Un significado es lo que podríamos llamar *misdirection física*: evitar que el público vea algo que has hecho. El otro es lo que a veces se llama *misdirection psicológica*: impedir que los espectadores deduzcan cómo lo has hecho. La *misdirection psicológica* no es otra cosa que la psicología del engaño, que es de lo que trata este libro. En este apartado me referiré exclusivamente a la *misdirection física*, a controlar la atención para cubrir un pase secreto, no al control del pensamiento del público.

Si has entendido cuáles son las herramientas para controlar la atención, ya sabes casi todo lo que necesitas sobre la *misdirection*, pues ésta es sólo un aspecto del control de la atención.

Recuerda que es imposible apartar la atención de algo, sólo puedes dirigir la atención hacia algo. El primer paso en la *misdirection* es determinar hacia dónde dirigir la atención, lo cual no debe ser arbitrario. Lo ideal es emplear algo que sea una fuente de información en ese momento de todas maneras, algo a lo que te interesaría llamar la atención aun cuando no tuvieras que hacer una trampa. Determina a dónde quieres que miren y emplea las herramientas del control de la atención para lograrlo.

Supongamos que estás haciendo una rutina de «Chop Chop» y que necesitas *misdirection* para cargar la bola gigante al final. Al levantar el cubilete para revelar la bola pequeña por última vez, das un empujoncito hacia adelante con el borde trasero del cubilete, haciéndola rodar al levantar el cubilete. Ese movimiento atraerá inevitablemente todas las miradas, ofreciéndote la *misdirection* necesaria para cargar la bola grande.

El interés inherente como *misdirection*. La fuente más efectiva de *misdirection* proviene de explotar el interés inherente. Esto es análogo al judo, en el que se uti-

usa la fuerza del oponente para vencerle. Aquí utilizas la eunomía natural del espectador para engañarle. No luchas contra la tendencia natural del otro sino la aumentas y la empleas para tu propio fin. Dejas que el espectador mire a donde quiere mirar y utilizas eso para ocultar un pase.

En «Travellers» de Vernon, por ejemplo, al sacar el primer As del bolsillo con la mano izquierda, empalmas el segundo As de encima de la baraja con la mano derecha. La misdirection es perfecta, pues todos desean ver si el primer As llegó realmente al bolsillo, es un punto de interés inherente.

En la sección de suspense hablamos del juego «Reflex» de Paul Harris. La mayoría de los magos que he visto presentar este efecto intentan empalmar la carta superior de la baraja cuando la espectadora golpea su mano sobre la carta de la mesa. Como no sabes cuándo lo va a hacer, es casi imposible coordinar tu acción con la suya. El momento correcto para ejecutar el empalme es cuando la espectadora mira debajo de su mano para ver si tiene la carta allí. Todos tienen curiosidad por saber si logro pillar la carta. El interés inherente de su acción es tan fuerte que no se puede pedir mejor misdirection.

En los juegos de elegir carta, el momento de mayor interés inherente es siempre al revelar la carta elegida. Yo exploto ese elemento en mi «Nine-Card Location», en el cual hago salir una de las cartas elegidas volando circularmente a la mesa. La carta cae cara abajo, por lo que pido al espectador ayudante que la muestre al resto del público. Mientras lo hace, doblo secretamente otra de las cartas elegidas.

El siguiente momento más fuerte de interés inherente en un juego de elegir carta es cuando el espectador mira la carta que eligió y la muestra al resto del público. En un efecto utilicé ese momento como misdirection para hacer un medio salto. Lo he empleado incluso para un cambio de baraja. Así de fuerte es.

Estos ejemplos son sólo aplicaciones específicas de las herramientas del control de la atención para la misdirection, la cual a su vez nos lleva a asuntos que van más allá de estas ocho herramientas. Veámoslas.

Movimiento irregular. Es lógico pensar que la acción distractora y la acción secreta deben ocurrir simultáneamente, pero ese no es siempre el caso. Supongamos que quiero cargar una carta empalmada en mi cartera al sacarla del bolsillo interior de la chaqueta. Cuando la mano derecha, con la carta empalmada, se dirige a la cartera, la mano izquierda pone la baraja en la mesa. Mi objetivo es que las miradas del público sigan a la mano que pone la baraja en la mesa y no a la que lleva la carta al bolsillo.

Ya sabemos que las miradas siguen al movimiento. Pero una matización de esa importante regla es que cuando dos objetos se mueven, el ojo sigue al que se mueve primero. Si la mano izquierda comienza a desplazarse hacia el bolsillo antes que la derecha comience a poner la baraja en la mesa, no conseguiré mi objetivo: las miradas seguirán a la mano que tiene la carta empalmada. Si ambas comienzan a moverse al mismo tiempo, no tendré control sobre que mano seguirán. Para lograr mi

objetivo, la mano que tiene la baraja debe empezar a moverse un instante antes que la otra para poder arrastrar las miradas. Pero si empieza a moverse demasiado pronto, finalizará su tarea y enfoca la atención de los espectadores se dirigirá a la mano que está cargando la cartera antes de lo conveniente.

Misdirection por intensidad

Para hablar de misdirection, el control de la atención puede incluir no sólo la dirección de la atención del público sino también la intensidad de dicha atención. A veces puedes entrar un pase, no dirigiendo la atención hacia otra cosa sino simplemente haciendo que el público relaje su atención momentáneamente.

Humor. Una de las maneras más efectivas de lograrlo es con el humor. Cuando los espectadores se ríen, prestan menos atención, pero sin percatarse de que han bajado la guardia. Imagínate que pudieras hacer que los espectadores cerrasen los ojos por un momento sin saberlo. Con un buen gag se logra siempre eso. Mantente siempre alerta a la risa que puede servir para cubrir un pase.

Tensión/relajación. Otra manera de hacer que el público relaje su atención es relajándose tu mismo. Los espectadores tenderán a imitar tu actitud. Esto resulta particularmente eficaz si primero creas un momento de tensión. Si estudias el número de magia de estea de John Coney en su video *Up Close and Far Away*, le verás emplear repetidamente esta técnica.

En un efecto de monedas, John coloca una moneda de tal manera que el público sospeche que no la puso. Intuyendo las sospechas del público, abre su mano para mostrar que la moneda está realmente allí. Esa acción relaja la tensión. Coney se relaja. Puedes ver como toda la tensión abandona su cuerpo, lo cual refuerza la tendencia del público a relajarse después del punto de máxima tensión. Es en ese instante cuando roba la moneda de vuelta a la otra mano.

Rene Lavand también hace uso de esta técnica en su mezcla falsa a una mano (*step-out*), en la cual mezcla ambas porciones y sujeta la baraja en alto mientras habla de lo bueno que se están mezclando las cartas. Ése es el momento de mayor tensión. Entonces se relaja, dejando la mano caer a la mesa, y en ese instante efectúa la extracción.

Una descripción detallada de los principios del lenguaje corporal relativos a este tipo de misdirection va más allá del ámbito de este libro, pero puedes encontrar un análisis de esos principios, con muchos ejemplos, en los libros de Tony Slydini, quien era un maestro de la misdirection por tensión/relajación.

Comienzos y finales. Dos áreas aprovechables en las que la atención del público disminuye naturalmente son antes de que el juego empiece y después de que acabe, es decir cuando parezca no haber comenzado, o cuando crean que ya ha terminado.

El ejemplo clásico de aprovechar los momentos previos al juego es la noción del cartomago de «jugar con la baraja». Muchas veces puedes colocar cartas abier-

tamente pero sin que se note, porque al público no le parece que el juego ha comenzado. El otro caso—aprovechar cuando los espectadores perciben el juego como terminado—puede ser ilustrado en «Darwin's Wild Card» de Darwin Ortiz at the Card Table. En ese efecto, cambias las cartas trucadas por duplicados normales en los momentos de atención relajada, al final.

Los límites de la misdirection. Hay momentos en los que no te interesa distraer al público de un pase. La técnica manipulativa moderna ha ido apoyándose cada vez más en pases de simulación, en los que simulas hacer una cosa mientras haces otra, al contrario de la técnica clásica, en la que haces algo mientras aparentas no hacer nada, como ocurre con el salto, la mayoría de los empalmes, y el enfle. Algunos ejemplos de pases de simulación son la «Adición» de Braue, la cuenta Elmsley y el falso depósito de una moneda por retención visual.

En el caso de los pases de simulación, el propio pase es a menudo la fuente de información en ese momento. Si haces una cuenta Elmsley para mostrar que tienes cuatro Reyes, es difícil encontrar la manera de distraer al público del pase. Si lo logras, no verían que tienes aparentemente cuatro Reyes y se perderían un detalle importante. En tales casos, una técnica perfecta resulta particularmente importante para asegurar que el pase simulado parezca igual a la verdadera acción.

Distracciones

«Me interesa mantener la atención [del lector]. Para ello hay que evitar las distracciones que le hacen distraer»

Gary Provost, *Make Your Words Work*

El control de la atención tiene un aspecto positivo y un aspecto negativo. Una vez que hayas decidido a dónde quieres dirigir la atención en cada paso del efecto, empleas las herramientas de las que hemos hablado para centrar la atención allí. Ese es el aspecto positivo. Pero también tienes que repasar cada efecto y utilizar técnicas positivas para controlar la atención y eliminar todo elemento que pueda distraer al público y disminuir el efecto.

Los públicos se distraen muy fácilmente. Cuando tienen que elegir entre prestar atención a lo que el mago les presenta o a una distracción, generalmente eligen la distracción. Por ello hay que procurar que no tengan tal elección.

La distracción es la otra cara de la misdirection. Todo lo que pueda servir de misdirection en el momento adecuado, puede servir de distracción en un mal momento. Si comprendes la misdirection, sabrás lo que tienes que eliminar para evitar distracciones.

El movimiento es una herramienta eficaz para captar atención, y también la fuente más común de distracción en las actuaciones de magia. A veces los magos efectúan acciones inconscientes para desahogar su nerviosismo, tales como transferir el

piso de un pie al otro u hojear sonoramente la baraja. Eso puede distraer a los espectadores de lo que te interesa que miren.

Como no son acciones conscientes, son difíciles de detectar. Si tienes ocasión de que te filmen en video durante una actuación, aprovecha para estudiar la cinta e intentar detectar movimientos de ese tipo que pudieras estar haciendo. También puedes pedir a un amigo que te vea actuar y se fije específicamente en movimientos que distraigan la atención.

A medida que vayas adquiriendo experiencia conocerás y controlarás mas tus acciones. Las reglas a seguir son, no hagas ningún movimiento, por pequeño que sea, sin una razón consciente. Utiliza todas tus acciones para centrar y dirigir la atención del público. En general, no debes hacer más de un movimiento a la vez. La excepción es cuando lo utilizas como misdirección, ejecutando la acción secreta bajo la sombra de una acción abierta.

Tu principal responsabilidad es contar tu cuento (la historia del efecto) con la mayor elocuencia posible. Elimina todo lo que distraiga al público de ese objetivo, sin importar cuánto te guste. Quizás tengas que prescindir de tu floritura favorita o dejar fuera un gag divertido. Esto puede ser difícil en el caso del humor. A los magos suele costarles desaprovechar la situación de risa, aún cuando eso pueda distraer al público de un punto clave del efecto. Una risa oportuna está muy bien. Una risa en mal momento no merece la pena, mucho menos si pone en juego el clima mágico que se ha costado tanto trabajo crear.

CAPITULO DIECINUEVE

EL PÚBLICO

Los que nos dedicamos a la magia a nivel profesional nos encontramos de vez en cuando a magos aficionados entre el público. Invariablemente, al final de la actuación, se acercan para hablar con nosotros, y eso muchas veces nos molesta por diversas razones. Aquí va una de las mías. Hay un comentario que el aficionado siempre me hace después de un espectáculo. «¡Las tenido un público muy bueno!».

«Eso quiere decir que los aplausos, risas y buenas reacciones no tienen nada que ver con mi talento? Simplemente tuve suerte en el sorteo y me tocó un buen público. Si en cambio no hubiese conectado correctamente con los espectadores, sospecho que esos mismos jueces habrían llegado a la conclusión de que soy mal mago, no que me tocó un mal público».

Saco a relucir esta aversión que tengo porque creo que muchos de esos magos usan exactamente el criterio opuesto al evaluar a sí mismos. Si todo sale bien, se consideran buenos. Si sale mal, han tenido un mal público.

Es cierto que algunos públicos reaccionan mejor y están más dispuestos que otros, pero esas diferencias son lo menos importante para determinar el éxito de una actuación. Lo que más cuenta es lo buen mago que seas. Las similitudes entre diversos públicos son más que las diferencias.

También hay que reconocer que esas diferencias existen y que cuanto mayor capacidad tengas para manejar a los distintos públicos, mejor mago serás. Consideremos las principales variantes que te puedes encontrar de un público a otro.

Lapso de atención

Si actúas con frecuencia, observarás que los públicos pueden variar enormemente en cuanto al lapso de tiempo durante el cual prestan atención continua. Esto, na-

normalmente, influya en el éxito de tus actuaciones. Si no te adaptas a cada público es de temido sufrirás algunas desoluciones.

Es fácil asumir que el asunto está gobernado por algún elemento mágico, quizás las fases de la luna, totalmente impredecible, pero no es ese el caso. Una vez que comprendas qué factores afectan el lapso de atención, podrás predecir generalmente de antemano lo que puedes esperar y preparar tu actuación de acuerdo a ello.

Distracciones del ambiente. Lo que más influye en el lapso de atención es el ambiente de trabajo. La regla es bastante simple. Cuanto mejor pueda el público ver y oír lo que dices, más fácil te resultará mantener su atención.

Los magos de cerca no actúan siempre en condiciones óptimas. En algunas situaciones profesionales suele haber circunstancias del entorno que dificultan verte u oírte. Si la sala es un poco oscura, como ocurre en muchos restaurantes, les costará más trabajo ver lo que haces. Si hay música de fondo a gran volumen, como sucede en muchas recepciones, les costará más oírte. Si hay mucho ruido, como puede pasar en cualquier habitación concurrida, pueden tener que hacer un esfuerzo para escucharte.

A los espectadores no les gusta trabajar. Por ello todo lo que convenga según tu actuación en una tarea, reducirá su lapso de atención. No es necesario decir que si la sala es ruidosa, debes que hablar más fuerte para que te oigan al fondo. Lo más importante es recortar la charla lo máximo posible. Suprime todas las frases que no sean esenciales.

Te costará dejar fuera algunas frases de risa segura y otras que aumenten el impacto del efecto. No podemos negar que eso puede perjudicar la actuación. Pero sería peor que los espectadores perdieran la concentración al esforzarse por escuchar cada palabra. Si la sala es muy oscura, es conveniente elegir efectos cortos para que la concentración del público no llegue a diluirse. Quizás también tengas que recortar el tiempo de actuación.

La solución ideal sería evitar llegar a ese punto, pero si trabajas profesionalmente no siempre podrás elegir. En tales casos, selecciona el material y la charla que requieran el mínimo esfuerzo del público.

Consumición de alcohol. Cuanto más beba la gente, menor será su lapso de atención. Los espectadores tendrán mayor dificultad para concentrarse, recordar, entender y prestar atención.

Si la gente bebe moderadamente podrían olvidar la carta elegida o no seguir las instrucciones algo complejas, pero si trabajas para un público que bebe mucho, tendrás que tratarles así como a niños. Haz solo juegos cortos y fáciles de seguir. Piensa en uno de los efectos favoritos de los magos de bar, que es la carta bajo el vaso. Lechose alguien que esté prácticamente en coma lo podrá seguir, si logras que recuerde la carta.

Incomodidad física. Esta circunstancia es difícil de prevenir. Por suerte, influye solo un poco en el lapso de atención, pero ten en cuenta que si hace mucho ca

los o frío o las sillas son incómodas, la capacidad del público de prestar atención disminuye.

Tamaño

El tamaño del público debe influir considerablemente en tu manera de actuar. Focos magos de cerca aprecian las diferencias entre actuar para diez personas o para treinta. Algunos dicen que la magia de cerca es para unas pocas personas a la vez. Eso, sin duda, es cierto, pero la realidad económica hace que muchos magos de cerca acaben trabajando para grupos más numerosos.

Los magos que trabajan en ferias comerciales (*trade shows*) suelen atraer grupos de treinta personas o más. En mis espectáculos en la universidad yo solía tener grupos de treinta a ochenta personas. En las reuniones de empresas, los grupos pueden llegar a ser más numerosos. Incluso los magos de restaurante a veces tienen que trabajar para mesas de diez o doce personas. En congresos de magia también hay que acostumbrarse a públicos amplios. No es raro que el público de una actuación de cerca en un congreso sea de setenta o más personas. Los públicos de conferencias pueden ser aún mayores. En la sala de magia de cerca de El Castillo Mágico, por ejemplo, pueden entrar hasta treinta espectadores.

Si trabajas para grupos numerosos igual que para tres o cuatro personas, tendrás algunos problemas. Un buen sitio para estudiar las dificultades potenciales de esas actuaciones son los congresos de magia. A veces se contrata a un mago de cerca de gran prestigio para que actúe en un congreso y la gente sale desilusionada. Si resulta que el mago es muy bueno en sesiones de tres o cuatro personas pero no tiene experiencia con públicos mayores, el resultado puede ser catastrófico.

El desafío más obvio que imponen los grupos grandes son la audibilidad y la visibilidad. Conviene saber que para la gente resulta más importante escucharte que verte. Si tuviera que elegir entre una situación en la que el público me puede ver claramente pero les cuesta oírme y otra en la que me escuchan fácilmente pero a algunos les cuesta ver lo que ocurre, me decido sin pensarlo por la segunda opción.

Quizás esto te sorprenda pues tenemos la tendencia a concebir la magia como una experiencia visual, pero es asombroso el tamaño del grupo que puedes mantener cautivo si pueden oír lo que dices, aún si los del fondo no te ven. Si los espectadores te escuchan, se sienten partícipes de la actuación y pueden enterarse de lo que ocurre. Por el contrario, es difícil seguir el argumento de muchos juegos de magia de cerca solo con mirar.

La solución ideal para los problemas auditivos es un buen equipo de sonido portátil, ya sea con un micrófono de solapa o con uno de esos que se ajustan a la cabeza (*head set*), y que aprendas a trabajar con él. ¡Cuántas veces no habremos visto un mago de cerca en un congreso tropezarse con el micrófono o casi estrangularse porque no está familiarizado con su uso?

Como un equipo de sonido no es siempre práctico, también tienes que aprender a proyectar la voz. Se trata de aumentar el volumen de la voz empujando con el diafragma, no esforzando la garganta. Es una técnica que se desarrolla con la experiencia, aunque lo ideal es tomar unas clases de eufonia. Aunque la visibilidad es menos importante, no debes olvidarla. Hay dos reglas básicas para que la magia de cerca sea visible a públicos numerosos. La primera es sujetar las cartas en alto. Con una de media docena de personas, la mayoría no podrá ver un objeto plano en la mesa. Las monedas y las cartas prácticamente desaparecen al ponerlas allí. Por ello hay que mostrar bien los objetos antes de colocarlos.

Supongamos que vas a poner cuatro cartas de encima de la baraja, cara arriba, en la mesa y te interesa dejar claro que son los Reyes. El procedimiento habitual es voltear las cartas hacia adelante, al estilo del póquer abierro. Así la gente ve el dorso de cada carta que se va colocando y la cara sólo queda expuesta en el momento en que se apoya sobre la mesa. Con un público mayor, la solución es dar las cartas de una hacia adelante y lentamente, de modo que la cara de cada carta quede expuesta por unos instantes antes de llegar a la mesa.

Recuerda que a la gente le interesa ver las cartas y los dorsos de las cartas, no los bordes, lo que nos lleva a la segunda regla de visibilidad: Inclina las cartas hacia adelante para que puedan verse. Esto funciona mejor si trabajas de pie, pues resulta bastante incómodo inclinar las manos hacia adelante estando sentado.

Cuando la mayoría de los magos de cerca hacen juegos de cartas, parecen estar jugando para sí mismos. Siempre que puedan ver ellos mismos lo que ocurre, el resto no les importa. Hacen un doble volteo o la cuenta Elmsley de una manera que el público sólo ve los bordes de las cartas.

Una vez estuve de jurado en un concurso de magia de cerca de un congreso nacional. Un mago joven hizo «Modern Jazz Aces» de *Darwin Ortiz at the Carol Table*. El juego incluye cuentas Elmsley y otros pases con pocas cartas. A lo largo del efecto, que hizo sentado, yo sólo veía los bordes de las cartas, aunque estaba ubicado en unas gradas altas. Si no hubiera creado el juego yo mismo, no hubiera tenido idea de cuál era el efecto. En todo caso lo voté ganador. Su buena elección de material superaba las demás consideraciones.

El problema es que los magos asumen que si ven algo claramente, el público también lo vea. Creen lo contrario también puede crear problemas. Sobre todo al trabajar para un público grande que esté sentado, hay que tener presente que los espectadores de las últimas filas tienen un ángulo de visión más grande de lo normal y pueden ver la parte inferior de tu mano o la carta inferior de la baraja si no las mantienes inclinadas hacia adelante.

He visto magos controlar una carta abajo y sujetar la baraja de tal manera que todo el público ve la carta controlada. Otras veces cambian los cuatro Ases por los Reyes, y dejan ver un Rey en la cara del paquete. El mago asume que como él lo ve, nadie más lo vea. Como magos, cuando vemos esos errores en conferencias

o en congresos, tendemos a ignorarlos. Intenta mas bien analizar esas cosas con un ojo critico para aprender que errores evitar.

Además de la audibilidad y la visibilidad, otra consideracion con publicos numerosos es el contacto con los espectadores. Tienes que lograr que todos los miembros del público se sientan participes de la actuacion o de lo contrario comenzaran a divagar, fisica o mentalmente. Los magos que no estan acostumbrados a publicos grandes a veces dirigen la actuacion entera a las dos o tres personas mas cercanas, e ignoran al resto. Los demás espectadores se sienten intrusos en vez de participes de una experiencia compartida.

La herramienta más importante para evitar ese problema es el contacto visual. Mucho continuamente a diferentes partes del público, tanto cercanas como lejanas. Te recomiendo estudiar los consejos de Juan Tamamz al respecto en *Los cinco puntos mágicos*. Procura dirigirte al publico en su totalidad. No hables solo para los espectadores que te ayudan en el juego. Divide tu atención entre ellos y el resto del publico.

Es fundamental desarrollar un estado de alerta periférico. Cuando muchas personas se reúnen para ver una actuación de magia de cerca, habrá espectadores alejados por los lados. Es fácil ignorarles y dirigir la atención a los que están justo de frente. Recuerda dirigir algunos de tus comentarios a los espectadores más alejados y ejercer contacto visual con ellos.

Un requisito al trabajar para grupos grandes que es difícil de describir es aumentar el «tamaño» de la actuación. Hay que exagerar las cosas un poco: los gestos deben ser más exagerados y los comentarios más enfáticos. Para publicos reducidos, claro está, hay que equilibrar esos factores de nuevo para no parecer demasiado trivial. El instinto para efectuar esos ajustes se desarrolla con la experiencia.

En actuaciones formales para públicos numerosos, es conveniente llamar a uno o dos espectadores para que te ayuden. El manejo de esa situación es, en si mismo, una ciencia, y a ello dedicaremos el próximo capítulo.

Otro recurso imponente es una buena técnica para controlar el aplauso, lo cual muchos magos de cerca no tienen en cuenta. Este tema ha sido cubierto brillantemente por Henning Nelms en sus notas de conferencia *Applause and How to Get It*, también reproducido en la revista *Gems*. Para no repetir lo que ya está escrito, te recomiendo leer ese excelente trabajo.

Magos

El mejor consejo que puedo darte si trabajas para publicos de magos es que no lo hagas, al menos no demasiado. Ello frenaría tu desarrollo como mago para público profano. Cuando lo hagas, ten en cuenta lo siguiente: En primer lugar, la novedad es muy importante. Los magos responderán mejor a un mal juego que sea novedoso que a un gran juego que sea parecido a cosas que ya han visto. Ése es un motivo por el que actuar para magos puede perjudicar tu sentido comercial.

En segundo lugar, la mayoría de los magos son muy fáciles de engañar que los profanos. Se que muchos no estarán de acuerdo, pero una larga experiencia y observación me han convencido. Muchas veces he visto a magos ser engañados por juegos que nunca engañarían a profanos. Podrías pensar que su familiaridad con los métodos y principios de la magia les hacen más capaces de deducir cómo puede funcionar un efecto. En algunos casos es así pero en general parece que sus conocimientos solo sirven para petrificar su raciocinio.

Siempre que un juego siga unas líneas que les resulten familiares, pueden seguirlo, pero en cuanto se desvía en lo más mínimo, sus memos se bloquean. Pueden reconocer un doble lífi cuando lo ven (al menos si se hace mal), pero no saben romperlos y dos.

Los profanos tienen una mentalidad más flexible. Como no tienen nociones preconcebidas ni están preocupados por los detalles exactos del método, tienen una mejor visión panorámica y a veces dan intuitivamente con la solución correcta.

La creencia de que los magos no responden a la presentación es falsa. Algunos están tan obsesionados con la técnica y los métodos y que se cierran a todo lo demás. Pero en general los públicos de magos responden a una buena presentación tan bien como los profanos.

Si has visto a Don Alan, Del Ray, Al Goshman, René Lavand o cualquier otro gran artista trabajar para otros magos, sabrás lo que quiero decir. Ellos no cambian sus números. Hacen exactamente los mismos juegos, emplean los mismos métodos, la misma charla y los mismos detalles y sutilezas que cuando trabajan para profanos. Y consiguen la misma respuesta entusiasta del público.

Haz lo mismo con ambos tipos de público, con la misma presentación. Quizás convenga quitar algunos juegos muy conocidos para los magos, pero si tu magia es buena y está bien hecha y basada en sólidos principios, funcionará. Así no tendrías que gastar energía en desarrollar material sólo para magos que será inútil para el público que realmente importa, que es el público profano.

CAPÍTULO VEINTE

AYUDANTES

La importancia de las ayudantes

Al trabajar para grupos numerosos, es muy común que un mago invite a una o dos personas que se sienten junto a él para ayudarle durante los diversos efectos. Esos espectadores juegan un papel crucial. En primer lugar, sirven para confirmar el engaño de la magia al resto del público. Alguien que esté sentado al fondo puede estar totalmente asombrado por un efecto, pero no está del todo convencido de si el efecto sería el mismo desde más cerca. Al comprobar que los ayudantes están tan asombrados como él, se percatan de que la distancia no tiene nada que ver.

En segundo lugar, el ayudante ofrece al resto del público un sentido de participación en la actuación. Lo ideal sería que todo miembro del público participara en algún momento. Con grupos pequeños a veces es posible, pero es con públicos numerosos cuando el papel del ayudante resulta decisivo. Como ha venido del público, los espectadores lo perciben como su representante y tendrán la sensación de haber intervenido.

En tercer lugar, y esto es muy importante, el ayudante puede servir de catalizador para las reacciones del público. A veces la buena reacción de un ayudante ofrece al público una pista para hacerlo de la misma manera. Los espectadores reflejan el asombro o la diversión que vean en la cara del ayudante. Esto es una aplicación específica del concepto de sugestión del que ya hablamos. Por eso es tan importante elegir un ayudante que responda abiertamente y no un espectador inhibido que sólo tenga sus emociones embotelladas. Como dice el Dr. John Booth en su libro *Dramatic Magic*: «La emoción genera emoción».

Finalmente, las reacciones del espectador son de por sí una fuente de entretenimiento. Hay algo especial en ver una emoción espontánea. Por eso nos cautiva el

momento emocional de las víctimas de tragedias en las noticias de televisión, a pesar de que nos duela su sufrimiento.

Al otro lado del espectro, los saltos, gritos y aullidos de los ganadores de los concursos de televisión constituyen gran parte del entretenimiento que esos programas ofrecen. Los productores conocen bien la importancia de ese factor; muchos incluso hacen audiciones para los posibles concursantes, buscando personas expresivas y rechazando a los retraídos y pidiéndoles que muestren su emoción si ganan un premio.

Consideremos el juego de las bolas de papel por encima de la cabeza, de Slydick, en el que el entretenimiento proviene de la reacción emocional del espectador ayudante. He visto hacer ese juego en ocasiones en las que el mago ha elegido un *asistente* retraído, y puedo testificar que el impacto del juego y la reacción del público disminuyen enormemente.

Cualidades de un buen ayudante

¿Qué tipo de ayudante te conviene? Hay dos cualidades críticas que buscar: expresividad y buena disposición. La importancia de la expresividad queda clara con lo que ya hemos dicho. El valor de la buena disposición es evidente. No conviene un ayudante que intente combatir contigo en todo momento. Con la experiencia, alcanzarás un punto en el que podrás manejar incluso al más recalcitraute de los espectadores, pero un ayudante que coopere contribuirá a una actuación más placentera, tanto para ti como para el público. Además ambos criterios están relacionados entre sí. Un ayudante que no muestra sus reacciones tampoco coopera.

Para mi demostración de juego siempre elijo a dos hombres como ayudantes. Lo hago porque intento crear una situación auténtica de juego. En nuestra cultura los hombres juegan a las cartas con hombres y las mujeres con mujeres. Si voy a derrotar continuamente a esta gente en nuestra hipotética partida, no quiero machacar a una mujer indefensa. Entonces elijo dos hombres apareadamente que puedan cuidar de sí mismos y que no necesiten la solidaridad del público.

Sin embargo, cuando hago magia de cerca siempre elijo mujeres como ayudantes. Primero, es menos común que una mujer asuma una actitud competitiva contra un mago hombre («Si me engañas pierdo; si te pillo gano»). Segundo, es más probable que una mujer exprese abiertamente admiración por el artista y su magia. Esto lo digo desde la perspectiva de un mago hombre. Aunque no pueda hablar por experiencia, las cosas serían diferentes para una maga. Tercero, en nuestra sociedad es más probable que las mujeres expresen sus sentimientos de una manera más libre y espontánea. Un hombre puede estar tan asombrado como una mujer al abrir su mano y encontrar dos bolas de esponja en vez de una, pero es menos probable que grite cuando ello ocurra.

Siempre escojo mujeres atractivas, pues ello constituye una consideración estética legítima, pero el atractivo físico no es lo principal. No estás llevando a cabo un

concurso de belleza al elegir ayudante. La expresividad y la buena disposición son más importantes que la belleza.

Una ayudante espectacular puede ser incluso una desventaja. En más de una ocasión he visto actuaciones de magia de cerca en las que me he sentido distraído de la magia por el aspecto de una bella ayudante o por la profundidad de su escote. Me imagino que si eso me pasa a mí como espectador también le pasará a mi público cuando trabaje. En un grupo normal habrá suficientes mujeres atractivas adecuadas. Puedes elegir entre ellas basándote en criterios más importantes.

¿Un ayudante o dos?

Para actuaciones formales de magia de cerca, invitar a dos ayudantes a tu mesa ofrece ciertas ventajas. En primer lugar, cuando tienes solo un espectador contigo a veces se sentirá inhibido, pensando que todo el mundo lo mira y sigue todos sus movimientos. Por ello se muestra menos expresivo de lo normal, perjudicando así su actuación. En cuanto se incorpora una segunda persona, eso parece quitarle la presión. Ambos estarán más relajados y propensos a responder abiertamente y espontáneamente a tu magia.

Segundo, si tienes dos personas contigo en la mesa, a veces habrá una interacción entre ellas. Esto suele consistir en cruces de miradas asombradas y expresiones perplejas como preguntándose cómo pueden estar ocurriendo esas cosas, lo cual resulta muy divertido. Su presencia también sirve para subrayar ante el resto del público lo increíble que es realmente lo que estás haciendo.

Tercero, con dos ayudantes siempre tendrás una reserva en caso de que uno de ellos sea problemático.

Sin embargo, sólo se debe llamar a dos espectadores si tienes cómo justificarlo. Es mejor invitar a uno que llamar a dos personas y dejar a una sin nada que hacer. En uno de mis siete números de magia de cerca utilicé una sola espectadora justamente por eso. Tengo siempre mucho cuidado de quién elijo.

¿Quién elige?

En vista de lo importante que es elegir el ayudante adecuado, es vital que no delegates tu derecho a tomar esa decisión. Eso es lo que estarás haciendo si pides la ayuda de un voluntario y aceptas al primero que salga. Como veremos más adelante, el tipo de persona que suele salir voluntariamente es justamente el que conviene evitar.

Eso es también lo que estarás haciendo si cedés ante la petición de alguien antes de la actuación de elegir a su novia o a otro amigo de su grupo. Puede asegurarte que se trata del ayudante ideal pero, como no tiene ni idea de los requisitos, sus palabras no significan nada.

Imagínate que vas a actuar para un grupo de espectadores sentados en torno a una mesa grande. Si dejas que todos se sienten antes de que tú llegues, te verás obligado a molar como ayudantes a las personas que queden a tu lado. Para evitarlo, coloca tu maletín o algunos accesorios en las sillas que deseas reservar para los ayudantes. O cuelga artículos de «Reservado» en ellas. Puedes robar un par de esos carteles multilingües de «Ocupado» que tienen las líneas aéreas. Cuando te dispongas a comenzar la actuación, retira los objetos de las sillas, elige un par de ayudantes que parezcan prometedores e invitales a sentarse junto a ti.

Elección del ayudante

Una vez vi trabajar a un malabartista cómico en una universidad. En un momento sacó un ayudante del público. Cuando éste cometió un error al seguir sus instrucciones, el malabartista miró al público y dijo: «No es culpa mía. Si, si es mi culpa... ¡Yo lo digo!» La elara implícita era: «Es mi error por haber elegido a un idiota».

Aunque provocó risas, no recomiendo ese tipo de humor insultante. Pero la frase contenía una profunda verdad que todo mago debería saber. Todo lo que salga mal en tu actuación es tu responsabilidad. Eso incluye las consecuencias del comportamiento del espectador ayudante. Veamos algunas ideas que me han resultado útiles para evitar a los colaboradores problemáticos.

Justo antes de salir a actuar doy un vistazo al público, fijándome específicamente en las espectadoras. Eso lo hago despreocupadamente y sin mirar a nadie en particular. Localizo a mujeres sonrientes o que tengan una expresión expectante, como con ganas de ver el espectáculo. Descarto inmediatamente a cualquiera que parezca estar aburrido o que esté muy metido en alguna conversación. No hace falta decir que también deshecho a quien parezca haber bebido demasiado.

A veces pasa que capto la mirada de una espectadora y ella me sonríe. Cuando ello ocurre, su plaza como ayudante está asegurada. Esto no tiene nada que ver con coquetos ni otros motivos ulteriores. Sólo puedo decir que, en mi experiencia, esas mujeres resultan ayudantes perfectas.

En muchas de mis actuaciones, alguien me presenta antes de salir a actuar, lo cual me favorece para elegir ayudante. Me pongo a su lado durante la presentación y miro al público. La atención con la que escuchan es una buena indicación de las ganas que tienen de disfrutar del espectáculo. A veces observo a una mujer mirando alternativamente a la persona que me presenta y a mí. Lo que ha escuchado sobre mí le ha intrigado lo suficiente como para querer mirarme más. Como el detalle de contacto visual y sonrisa que mencioné antes, esa es una pista segura.

En muchas situaciones de magia de cerca te pedirán que hagas más de una actuación en el transcurso de la velada. Ése es casi siempre el caso en mi propio trabajo, lo cual también es útil para elegir una buena ayudante, pues mucha gente volverá para verte actuar una segunda vez.

Cuando encuentres una mujer entre el público que recuerdes haber visto en una actuación anterior, puedes deducir que le gusta lo que haces. Has tenido la oportunidad de observarla y sabes cuán expresiva es. Una espectadora que reacciona efusivamente y regresa para ver más será también una buena colaboradora.

En algunas situaciones quizás tengas que hacer magia de pie entre la gente y otra actuación sentado al final. La teoría es la misma: los que mejor reaccionaron en la parte inicial serán los ayudantes adecuados para la actuación formal.

Si no actúas con frecuencia, te parecerá difícil recordar las caras de la gente de una actuación a la siguiente, pero todo mago de cierta experiencia sabe que las caras se quedan grabadas en la mente toda la noche. Si no es ese el caso, es porque no tienes dominado tu material y estás demasiado inmerso en lo que tienes decir o hacer para poder relacionarte con el público. A veces incluso detecto, durante la actuación, a una mujer que reacciona muy bien y tomo nota mentalmente de elegirla como ayudante si vuelve para una presentación posterior.

Una última palabra sobre a quién evitar. Además de los evidentes borrachos, caras de piedra, aburridos y habladores compulsivos, huye de todo aquel que parece tener muchas ganas de salir como ayudante. Esa gente quiere salir para ser el centro de atención, pero el censo de atención tienes que ser tú. No cometas el error de confundir expresividad con extroversión. Si no quieres competencia con extrovertidos incontrolados, evita los que se mueren por salir.

Cómo llamarlos

Hace unas semanas asistí a una conferencia de uno de los magos de cerca más renombrados. Muchos de sus puegos requerían ayuda del público. En cada efecto miraba al público y decía: «¿Alguien me puede ayudar?».

Lo que ocurría es exactamente lo que puede esperarse: nada. Todo el mundo estaba sentado en silencio y esperando, con cierta tensión, que otra persona saliera voluntariamente. Durante esa espera interminable, el mago no dijo ni hizo nada, se limitó a mirar al público.

Alguien decidió, finalmente, que cualquier cosa era mejor que ese incómodo silencio y salió. Al final de cada efecto, el mago despedía al ayudante. Cuando tenía que hacer otro efecto participativo comenzaba toda la tortura de nuevo. Ese ejercicio de aburrimiento se repitió media docena de veces en la conferencia. El evidente error era mandar a los ayudantes a sus asientos después de cada juego. Una vez que tengas un par de buenos ayudantes, manténlos. No importa si no tienen algo que hacer en cada juego. Siempre pueden observar y reaccionar. Del segundo error ya hemos hablado. Al limitarse a solicitar un voluntario estaba cediendo el poder de elegir el ayudante adecuado.

Ese episodio ilustra también un tema más amplio: si no sabes cómo sacar a un espectador rápidamente, el ritmo del espectáculo se destruye. Cuando hayas des-

lido a quién quieres como ayudante, dígale tu mirada señalándolo, y pregúntale si puede tener la amabilidad de salir a ayudar. Quizás la persona no se percate inmediatamente de que estas hablando con ella. Si es necesario, identifícala con un comentario como: «La señora de rojo, por favor, ¿puede salir y ayudarme?»

Puede ser que la persona se niegue. Quizás mueva la cabeza de un lado a otro y te pida que escojas a otra persona. Mi consejo, basado en una larga experiencia, es que no lo hagas. Insiste de una manera cortés y amistosa, aunque no comprometedora, en que salga ella. Normalmente aceptará sin hacerte esperar demasiado, pues la presión es tremenda. Se da cuenta de que todos la aguardan para que el espectáculo pueda continuar. Compara esto con el caso citado del conferenciante. Todos querían que el espectáculo continuara y se sentían incómodos con la espera, pero ninguno se sentía responsable por haber detenido el espectáculo, y entonces nadie se movía.

Cuando un espectador se niega, digo: «Te garantizo que lo pasarás bien. Ven un par de minutos y, si no te gusta, puedes regresar a tu asiento». Nunca se me ha negado nadie después de eso y nunca nadie ha pedido volver a su asiento antes del final del espectáculo. Si eres firme, la persona aceptará. Y asumiendo que hagas bien tu trabajo, pronto estará contenta de haber salido.

Como supongo que algunos cuestionaran estos consejos, explicaré mis razones. Primero, podéis pensar que si un espectador se niega al principio, será un mal ayudante si accede. De nuevo te recuerdo que no hay que confundir la expresividad con la extroversión. Un extrovertido puede salir corriendo pero luego darte problemas al intentar ser el centro de atención. Una persona más reservada puede negarse inicialmente, pero una vez que acepte quizá cooperará. Si eliges bien y haces que la persona se sienta cómoda, será expresiva. Aunque inicialmente les cuesta decidirse, resultan ser los que mejor se lo pasan y los que agradecen más cálidamente al final que los hayas permitido colaborar.

Considera el caso contrario. Un espectador se niega y se dirige a otro. Te aseguro que se lo que va a ocurrir. El segundo también se negará. Y el siguiente. En cuarto se den cuenta de que todo lo que tienen que hacer para escapar del compromiso es decir que no, todos se negarán. Es preferible insistir con firmeza a la primera persona que pasar media hora rogando a un espectador y a otro que te ayuden.

Con la experiencia ¡abrás qué miembros del público serán los mejores ayudantes. Una vez que hayas tomado la determinación, no aceptes un «No» por respuesta. La única razón por la que se niegan es que no saben lo bien que se lo van a pasar. Como tú si lo sabes, hazles un favor e insiste, por su bien.

CAPÍTULO VEINTIUNO

ESPECTADORES IMPERTINENTES

«Cuando trabajas con gente, tienes que tener el control. De lo contrario, el escenario no es tu sitio»

Al Kusan, Lecture Notes of Fantastic Kusan

Psicología de la impertinencia

El problema más difícil que te encontrarás como mago de cerca es el espectador impertinente: aquel que gnta, provoca, insulta, coge tus accesorios y «explica» tus juegos al resto del público.

Aunque los impertinentes son un verdadero incordio, muchos magos malinterpretan situaciones más inocentes como impertinencias. Por ello debemos comenzar con una definición: un impertinente es un espectador cuya finalidad es arruinar tu actuación. Si no entiendes qué es lo que provoca a un impertinente, su comportamiento no sólo te parecerá frustrante, sino además incomprensible.

La clave para influir en el comportamiento de la gente es comprender sus motivaciones. La del verdadero impertinente son los celos. Tú tienes algo que él quiere, que es la atención. Todo lo que hace surge de su deseo por atraer las miradas.

Ni el humor insultante más fuerte desanima a los impertinentes. Todos hemos leído gags ideados para poner freno a sus acometidas, humillándolos para que abandonen sus malintencionados modales. Veamos lo que ocurre en realidad. El impertinente te dirige un estúpido insulto y tú le contestas con uno brillante. Él te lanza uno tonto y tú le devuelves otro más ingenioso todavía. Tus frases provocan mayores carcajadas que las suyas, pero él no se calla.

Tu te preguntas, «¿Por qué no se da cuenta de que ha perdido?». Lo cierto es que para él no es una batalla de ingenio. Está luchando por la atención del público y

era gaitando. Cada vez que lo machacas con una frase, él se marca otro tanto. Ese pequeño payaso está tan desesperado por la atención del público que prefiere ser insultado que ignorado.

Cada vez que le prestas atención, le animas a que continúe. Con tus intentos de venganza solo conseguiras más de lo mismo.

La única manera de controlar a ese tipo de individuo es no dándole lo que busca. El noventa y nueve por ciento de las veces, en laмага de cerca, lo mejor para manejar a un impertinente es ignorarlo. En su libro *The Other Side of the Coin*, Jay Byrd expresa claramente la actitud que debes adoptar: «Apaga tu aparato auditivo». Cuando se me presenta un impertinente, no sólo simulo no escuchar lo que dice, sino que ni siquiera lo miro. Actúo como si realmente no existiera.

En la mayoría de los casos, al darse cuenta de que no consigues lo que busca, empieza a tranquilizarse. Si la situación permute que la persona se marche sin atraer atención, normalmente se irá antes del final. Ésa es, por supuesto, la solución ideal.

La actitud que recomiendo podría parecerle difícil de poner en práctica, quizás porque supone que tu ego entre en el asunto. Es natural percibir las acciones del impertinente como un desafío y sentir la necesidad de responder, pero esa actitud está llena de errores. Ya he señalado el más importante: servirá para animar al espectador problemático.

El segundo error es alienar al resto del público. Los espectadores comienzan a identificarse con la persona a quien estás machacando. Al fin y al cabo, es uno de ellos. Podría incluso ser amigo de alguien. Al ignorar sus intromisiones te conviertes en el bueno de la película y el público empieza a sentir que este tipo te está poniendo difícil entretenerles.

La única frase que utilizo en esos casos funciona, precisamente, debido a ese reconocimiento. Sólo la empleo en situaciones extremas, cuando el espectador insiste en estropear la actuación a pesar de que yo le ignore. Miro al público y digo: «Ven lo que ocurre cuando los primos se casan?».

Esa frase provoca una carajada mucho mayor de lo que su humor inherente justifica. La risa es un desahogo para la animadversión que el público ha desarrollado contra esa persona. Nunca empleo esa frase hasta que crea que ya se ha acumulado una buena dosis de tal animadversión.

Lo bueno de esa frase es que, incluso insultando al impertinente, continuo ignorándolo. A diferencia de otras frases ideadas para ese propósito, ésta no va dirigida al impertinente sino al resto del público. No lo señalo ni lo miro. El público sabe a quién se refiere. Así recibe la combinación más letal: indiculo sin reconocimiento.

No estoy sugiriendo que utilices este recurso. Sólo lo ofrezco como un ejemplo de la actitud que recomiendo al tratar con este tipo de personas. Niegales lo único que buscan: atención.

Si cedes a la tentación de intercambiar insultos estarás traccionando tu responsabilidad ante el público. Incluso si tus frases provocan risas, no estarás haciendo

tu trabajo, que es entretener al público con magia. En la medida en que permitas al impertinente impedírtelo, habrás perdido la batalla, aunque consigas algunas risas a su costa.

Como último recurso, ten en cuenta que no estás obligado a actuar. En una situación social, siempre puedes disculparte con el resto del público y guardarte las cartas y las monedas en el bolsillo. Añó trabajando profesionalmente, siempre puedes darte a otra mesa o grupo o tomar un descanso.

Si sigues los consejos expuestos, será difícil que tengas que recurrir a esta opción, pero sabes que la necesitas. Si insistes en seguir actuando en situaciones realmente imposibles, eres víctima de lo que te advertí: permitas que se involucre tu ego en el asunto.

Veamos las maneras en que la impertinencia se puede manifestar y cómo algunos individuos se pueden clasificar erróneamente como impertinentes.

Teorizadores

El teorizador es el tipo de espectador que trata de explicar cada juego al resto del público. Quizás lo haga durante el juego o al final del mismo. Puede estar motivado por un sincero deseo de hacer encajar en su mente si lo que ha visto es imposible. O también podría estar motivado por inseguridades personales. Es el tipo de persona que se siente obligada a probar en toda situación que es más listo que los demás.

Si un espectador empieza a teorizar, apaga tu aparato auditivo y continúa actuando. Si el juego está bien estructurado, la propia construcción eliminará su teoría antes de que el juego acabe.

A veces un teorizador empezará a explicar un juego antes de saber cómo acaba. Recuerdo el día en que estaba haciendo «Roll Over Aces» y, cuando había dejado caer los cuatro paquetes con los Ases, un espectador empezó a explicar cómo yo había encontrado los Ases. Cuando más tarde hice aparecer las cuatro escaleras reales, el espectador quedó en ridículo. Ese era el efecto real y él, por supuesto, no lo había visto venir. Por lo tanto, en vez de meterte en un debate con el espectador, deja que el efecto hable por ti. Si el juego es bueno, sus crudas teorías quedarán rebatidas.

Cuando un espectador ofrece una explicación de un juego que ya ha acabado, mi reacción depende de si se dirige al resto del público o a mí. Si me ofrece una explicación claramente falsa, puedo señalar brevemente por que su teoría no puede ser cierta. Si dice que la carta que salió de mi cartera es un duplicado de la elegida, a lo mejor le hago notar que está firmada. Si dice que la baraja está ordenada, le recuerdo que alguien mezcló. Si dice que las cartas están marcadas, le recuerdo que nunca vi el dorso de la carta elegida. Pero me limito a un simple comentario. Si el espectador es sincero, reconocerá que mi argumento es válido. Si lo que quiere es discutir, tendrá que intentarlo en otro sitio.

Si el espectador ofrece su explicación al resto del público, lo ignores por completo y dejo que ellos mantengan el asunto. Generalmente alguien le señalará por que la explicación no puede ser correcta.

Si no es evidente para los otros espectadores que la teoría de esa persona es errónea, esto indica una debilidad en la construcción del juego. Tu trabajo no es solo demostrar la solución correcta, sino eliminar toda posibilidad de solución. Si a alguien se le ocurre una explicación plausible, aún cuando sea incorrecta, el juego ha fallado. Oronoald McGill lo expresa así en *Pydrot Magee*: «Los efectos que presientes deben dejar claro que no hay explicación que buscar; sólo asombro del cual hablar».

Desafíos

Una forma muy común de molestar son los desafíos: «Ténias la carta escondida en la mano», o «Esoa no son los Ases», o «Muéstranos la carta de arriba». El noventa por ciento de las veces, esos desafíos no tienen fundamento ni base sólida, quienes tengan un mínimo de inteligencia se daran cuenta de ello.

Tu tendencia natural sería aceptar el desafío. Muestras la mano vacía, volteas las cuatro cartas para mostrar que son los Ases o enseñas la carta superior.

Ma consejo es que no lo hagas. Si muestras al espectador que su desafío no tiene fundamento, te marcarás un tanto, pero, una vez mas, no estarás jugando el juego que te conviene. No se trata de tener razón o no, sino de controlar la situación. Al impertinente le encanta ver que cada vez que él dice: «¡Salta!», tu saltas. Tu eres la manoneta y él tira de los hilos. Así es como le gusta y mientras su estrategia funciona seguira aplicándola.

Cada vez que cedas ante un desafío, provocaras otros nuevos del mismo espectador. Si sigues por ese camino no podrás llegar al final de la actuación. El espectador problemático seguirá disparando más y más desafíos. Respondes a uno y te salt con otro. No te desanimas porque tengas razón. Por el contrario, se sentirá provocado porque cada vez que impone un desafío, sin importar lo ridículo que sea, te debes y le prestas atención.

La manera inteligente de manejar un desafío es ignorarlo, como siempre, apagando el apasito auditivo. No tienes que demostrar nada porque, si tus efectos están debidamente estructurados, el público se convencerá de lo que tenga que convencerte sin que tengas que desviarte de tu camino. Cuando un espectador formule un desafío, simula no escucharlo y avanza con la actuación. Si es tan ruidoso, persíguelo y pesado como para no poder ignorarlo, vuélvete hacia él, sonríe, y di: «No» y procede con la actuación normalmente.

Consideremos lo contrario. El espectador te desafía una y otra vez y tú le respondes demostrando que está equivocado. Eso le hace cada vez más agresivo. Tarde o temprano uno de sus disparos dará en la diana. Por pura casualidad, te impondrá un desafío que no puedas cumplir. No podrás mostrarle la carta superior o dejar que

mezcle, o lo que sea. Como en todas las otras ocasiones le has respondido, al no hacerlo todo el público sabrá que te ha pillado.

Si lo ignoras, acabará quedándose callado. Si la situación le permite marcharse, se ira. ¡Y no dejes que eso te rompa el corazón! No permitas que nadie te convierta en su juguete.

Claro que todo esto se basa en que la motivación del impertinente es causar problemas, eso se nota en lo absurdo de tus desafíos. Pero a veces te puede ocurrir que un espectador te desafíe porque está sinceramente motivado por una sospecha razonable. Esos casos pueden caer en dos categorías: cuando puedes responder al desafío y cuando no porque tiene razón.

Si has recibido un desafío razonable (como una expresión de sospecha) y no puedes cumplir, eso te dice que hay algún problema en la construcción del juego. En tales casos, verás que un desafío similar se repite en diferentes ocasiones en el mismo punto. Mas te vale alterar el juego para asegurarte de eliminar las sospechas que surgen. Si eso es imposible, retira el efecto de tu repertorio.

Antes conté la historia de un mago que hacía el juego que engañó a Houdini. Un espectador preguntó si podía ver la carta superior. La pregunta era totalmente razonable pues la construcción del juego sugería que podía ser una carta repudiada. El mago ha debido eliminar el problema de antemano haciendo firmar la carta.

Supongamos que te imponen un desafío razonable al cual si puedes responder. Te piden que muestres las caras de los cuatro Ases y puedes hacerlo. Entonces muéstralas. Al mismo tiempo, toma nota de la experiencia, que ha dado con una debilidad en la construcción del juego. Un efecto que levanta sospechas, aún cuando no estén fundamentadas, está mal construido. Alteralo de modo que las preguntas causadas por las sospechas queden contestadas antes de que lleguen a ser formuladas. Con ello eliminas las interrupciones y también las dudas de otros espectadores que podían estar preguntando lo mismo pero que se han quedado callados por cortesía.

«Manos largas»

Uno de los impertinentes más peligrosos es el «manos largas»: el individuo que coge tus accesorios en cuanto los colocas en la mesa; o que cuando estás haciendo el juego de los cubiletes levanta uno para ver que hay debajo; o en una reunión de Ases, voltea uno de los supuestos Ases cuando los colocas en la mesa cara abajo.

Hay dos factores que afectan particularmente la aparición de los «manos largos». El primero es el prestigio. Como tocas tus accesorios es fundamentalmente una falta de respeto, te ocurrirá más a menudo cuando trabajes en una posición de bajo prestigio. Lo mejor que puedes hacer para desanimar a estos personajes es emplear las técnicas de las que hemos hablado en el capítulo de la sugerión para disminuir tu prestigio lo antes posible.

El segundo factor es la territorialidad. Si pones un accesorio en la zona que la gente percibe como tu territorio, es menos probable que lo toquen. Si actúas en una reunión de empresa en una mesa colocada especialmente para tu actuación, es menos probable que cunoseen que si vas de una mesa a la otra y trabajas sobre lo que los espectadores perciben como su terreno.

Para proteger un accesorio que no quieres que toquen, ponlo cerca de ti. Cuando estés cerca, hay menos posibilidades de que alguien coillee.

Otro método eficaz es utilizar un tapete, pues este define claramente la frontera. Nadie tocará un objeto que esté sobre el tapete porque ello claramente implica invadir tu espacio. No estoy recomendando necesariamente que uses tapetes en todos tus espacios. Depende de diversos factores, incluyendo tu personalidad, estilo, y el lugar donde actúes. Sólo conviene saber que el tapete reduce la posibilidad de intrusiones físicas.

Estas intrusiones son más frecuentes en los restaurantes, lo cual no debe sorprendernos si recordamos los factores de territorialidad y prestigio. Allí siempre trabajan en «su mesa». Por ello el típico mago de restaurante empieza desde una posición de bajo prestigio al acercarse a la gente. El público tiende a considerarlo como un intruso, como a todo el que se acerca a su mesa durante la comida.

Por ello al trabajar en estos sitios es vital organizar las rutinas de modo que no tengas que poner nada en la mesa a menos que puedas controlar la situación, por ejemplo pidiendo a un espectador que cubra el objeto con su mano.

Cualquiera que sean los pasos que se sigan para reducir este problema, seguir suspendido. Cuando ocurra, es imperativo solucionarlo de inmediato o el problema se agravará. Tardé o temprano sucederá en una situación en la que se revele el secreto del juego.

Hace poco actué en un programa de televisión en Buenos Aires. Yo pensaba pedir que firmaran una carta en un juego y, para ello, tenía un rotulador en la mesa. Antes de empezar, la presentadora cogió el rotulador, casi sin darse cuenta. Yo su cliente lo tome de su mano y lo volví a poner en la mesa. Poco más tarde, levanté el estuche de la baraja y empezó a jugar con él. Yo sonrei y se lo quité, poniéndolo de nuevo en la mesa. Esas acciones no hicieron ningún daño porque yo al menos había empezado a actuar y los objetos eran secundarios. Pero si no hubiese intervenido rápidamente para detener sus manos inquietas, ella habría podido coger algún objeto importante más tarde y arruinar la actuación.

Para controlar la situación, recupera el objeto de inmediato y pide cortésmente al espectador que no toque tus cosas. Aunque amable, también debes ser firme. Hay que lograr que el público entienda que no tiene nada que ver con el juego. Simplemente no lo toleras por considerarlo una intrusión personal. Si la actitud persiste, te recomiendo que interrumpas tu actuación. Hay situaciones en las que te puedes sentir obligado a seguir, pero si el público no te respeta, debes negarte a continuar.

La actitud desafiante

Hay algunos reñidores, desafiadores, y «manos largas» cuyas motivaciones son distintas de las que hemos mencionado. Si surgen más espectadores de este tipo de los que te corresponden, debes considerar la posibilidad de que tu estilo de presentación este animando a la gente inadvertidamente a considerar tus actuaciones como una competencia entre tú y ellos.

También es cierto que, hagas lo que hagas, alguna gente se tomará la actuación como un desafío a su inteligencia, a su masculinidad o a lo que sea. Esas personas a veces dirán que no les gusta ser engañados. Sospecho que lo que quieren decir es que no les gusta perder.

Son los que no soportan perder en ningún juego, aunque sea el monopoly. Ya sabes, aquellos a los que se les arruina la semana por haber perdido la partida de tenis del sábado.

Más aun, tienden a percibir toda relación interpersonal como un juego en el que debe haber un ganador y un perdedor. Es la única manera que conocen de relacionarse con el mundo. La magia significa para ellos que si les engañas, ellos pierden y tú ganas. Si te pillan, ellos ganan y tú pierdes.

Esa gente no tiene remedio y sólo un masoquista intentara entrenarles. Cuando te tropieces con alguien así, recuerda que tu responsabilidad es entretener al resto del público, para lo cual has de neutralizar al importunente mediante las técnicas expuestas.

Interrupciones

De vez en cuando te encontrarás espectadores que interrumpen permanentemente la actuación con chistes, comentarios o preguntas. Esas personas, en la mayoría de los casos, no son verdaderos importunentes. Es decir que no están intentando arruinar tu actuación. Simplemente están siendo demasiado extrovertidos, ya sea porque son así o a consecuencia del alcohol, pero también pueden perjudicar tu actuación si llevan su actitud demasiado lejos.

Con experiencia verás que puedes controlar la cantidad de comentarios del público según les respondas. Casi siempre lo mejor es emplear una frase graciosa o al menos agradable. Como ya hemos dicho, ese tipo de improvisación puede mejorar la actuación por impartirle el sentido de inmediatez.

También tienes que saber que no puedes distraerte continuamente con conversaciones mientras intentas presentar un juego. Si tienes la sensación de que las interrupciones se te escapan de las manos, cambia de táctica. Limita tus reacciones a una simple sonrisa o ignóralas por completo.

Cuando respondes a una interferencia, estás dando permiso al público para volver a interrumpirte. En poco tiempo empezarán a pensar que todo ese juego es el objetivo de la actuación y se irán centrando cada vez menos en la magia.

Cuando limitas cortésmente tus reacciones, estas comunicando al público, sin ofender a nadie, que deben centrarse más en lo que les estas mostrando.

Tu objetivo es que el público se sienta lo suficientemente relajado para reaccionar espontáneamente, sin pensar que la anarquía se sobreponga a la actuación. Tu herramienta para lograr el equilibrio es el grado de atención que prestes a las interrupciones.

Cuando te pillan

Hay un malentendido que me gustaría aclarar. La gente que te dice que se te vio algo o que logra deducir como has hecho un juego, no es impertinente. Si alguien se te ana carta empalmada, no hay motivo para que deje de señalarlo. Si uno de tus juegos no les engaña, no hay razón para que lo disimulen.

El problema lo estás causando tu por estar haciendo una chapuza o por realizar un juego que no engaña. Te hacen un favor al indicarte tus errores, aunque no sea esa su intención. Aprende de sus comentarios y aprovéchalos para mejorar.

CAPÍTULO VEINTIDÓS

LO IMPREVISTO

La diferencia entre ensayar en privado y actuar en público es que en este último caso ocurrirán cosas imprevistas. Tu éxito dependerá de cómo manejes esas situaciones, lo cual, a su vez, está en función de lo bien que te prepares para ellas, aunque parezca una contradicción. ¿Cómo te puedes preparar para algo imprevisto? Pues bien, instituciones como el ejército de los Estados Unidos lo hacen constantemente.

Práctica y ensayo

El ejército sabe que una de las claves para manejar lo imprevisto es un entrenamiento adecuado. Por el mismo motivo, tienes que entrenarte correctamente. A veces las cosas saldrán mal técnicamente. En otras ocasiones habrás de alterar la charla para adaptarte a una situación inesperada o implementar una estrategia para manejar algún problema causado por un espectador.

Tu técnica y tu charla deben estar tan dominadas que puedas actuar sin esfuerzo consciente y tu mente pueda centrarse, de ser necesario, en alterar la charla para manejar la situación.

La clave para lograrlo es la práctica y el ensayo. Autores como Eugene Burger, T. A. Waters, y otros, han subrayado la distinción entre la práctica y el ensayo, pero merece la pena tratar el punto de nuevo. La práctica es lo que haces para dominar la técnica manipulativa. El ensayo es lo que haces para dominar la actuación.

Práctica. La práctica incluye la ejecución de un pase determinado repetidamente. Esto puede hacerse ante el espejo para ver la ilusión creada y sin espejo para evitar la dependencia del mismo.

No quiero darte la impresión de que la práctica es cuestión de repetición mecánica. Es un proceso analítico y creativo, pero la repetición es el elemento más rele-

vante para lo que estamos tratando ahora. La repetición de un pase es lo que te permite hacer ese pase sin esfuerzo y casi sin pensar.

Es un proceso análogo al entrenamiento de combate de un soldado para condicionarse a reaccionar debidamente a la situación de alta tensión que supone una batalla. Actuar, por más agradable que sea, te pone bajo una cierta tensión. Al condicionarte para responder cuando llegue el momento de efectuar el pase, evitas aumentar innecesariamente esa tensión.

Si hay una frase que siempre digo en un juego determinado al efectuar un pase en particular, recito esa línea cada vez que practico el pase. No me preocupo de enunciarla con la inflexión exacta. Solo procuro coordinar la frase y el pase. Si empleo el mismo pase en dos juegos distintos, lo practico la mitad del tiempo con una frase y la otra mitad con la otra. Al principio, podrías sentirte un poco incomodo. No podemos negar que si alguien te estuviera escuchando, parecerías un poco tonto recitando la misma línea como un loro. Entonces hazlo cuando nadie te escuche y verás que te ayudará a que la actuación fluya mejor. También te resultará útil para estar perdido en medio de un juego. La charla se recordará cual es el próximo pase y cada pase te llevará a la frase siguiente.

Ensayo. En el ensayo se hace el juego entero de principio a fin exactamente como deseas presentarlo. Si tienes un número fijo, debes ensayarlo completo sin pausas. También hay que ejecutar cada acción que forme parte de la actuación, enunciar cada palabra que quieras decir, y manejar cada accesorio tal como lo harás realmente.

Si vas a dar a firmar una carta, saca el bolígrafo y efectúa las acciones de entregárselo a alguien. Haz la pausa correspondiente para dar tiempo al espectador invisible de firmarla. Ten en cuenta el contacto visual con el público imaginario. Esto no debe resultarte más incómodo que a un actor cuando ensaya en privado.

Ensayo hasta que la charla esté tan bien memorizada que la puedas recitar dormido. Es decir que si surge una crisis debes ser capaz de enunciar la charla sin pensar en ella mientras resuelves el problema.

Quizás te consideres lo bastante listo e ingenioso para decidir lo que vas a decir cuando llegue el momento. Pero, cuán ingenioso puedes ser mientras buscas desesperadamente la manera de recuperar el control de la carta elegida, tras perder accidentalmente la separación? Lo mejor para parecer listo e ingenioso es escribir la charla y aprendértela de memoria.

Un error de muchos magos es creer que la práctica y el ensayo se efectúan sólo hasta dominar el pase o el juego en cuestión, pero lo cierto es que deben continuar.

Te sorprenderá observar que tanto los pases como los efectos, si sigues trabajando en ellos, seguirán mejorando cuando ya creías haberlos dominado. Aún cuando actúes constantemente, la actuación no basta para mantenerse en forma, ni en la técnica ni en la presentación. Puedes practicar un pase más veces en media hora que en un año de muchísimas actuaciones. Si no repasas tu material regularmente tu habilidad se deteriorará.

La mayor parte de tu tiempo de práctica y ensayo debes dedicarla al material que ya has dominado y estás usando. Trabajar en material nuevo es secundario, dedícale el tiempo que te sobre después de tu práctica más importante.

Meteduras de pata

Hace poco un tiburón amigo mío me dijo: «Un tiburón que diga que nunca le han pillado, jamás ha hecho trampa». En el mismo sentido podemos decir: «Un mago que nunca ha metido la pata, no actúa nunca».

Aunque ensayes, tarde o temprano cometerás errores. Como sabes que va a ocurrir, es mejor decidir de antemano cómo responder cuando llegue el momento.

Mucho se ha escrito sobre las «salidas» en la magia. Por lo general se supone que un buen mago debe ser capaz de concluir asrosamente un juego, pase lo que pase. No puedo estar de acuerdo. Si estás familiarizado a fondo con tu material, alguna vez podrás salvar un efecto si algo sale mal. Si puedes, hazlo a toda costa. Pero a veces no te quedará más remedio que abandonar el juego. No hay nada más embarazoso para un público que ver a un mago pasar desesperadamente de una acción a otra en un esfuerzo por salvar un efecto que ha fallado irremediablemente. Si no se puede salvar, discúlpate brevemente y pasa al siguiente efecto.

Cuando un juego te salga mal, te sentirás fatal. Tu tendencia natural será descargar ese sentimiento en el público. Querrás seguir disculpándote y decir cuánto lo sientes. Desearás explicar que no entiendes cómo eso puede haber sucedido. Querrás convencerles de que nunca ha ocurrido antes y darles una lista de razones por la que no ha sido tu culpa: que hay mucha humedad, que la baraja es vieja, o que estás pasando por un duro divorcio.

Quieres explicar todas esas cosas para sentirte mejor. Pero tu trabajo no es sentirte mejor sino hacer que el público se lo pase bien. Tus explicaciones están de más. A nadie le importa lo que pasó antes ni que en la tienda de magia te hayan dado una moneda plegable defectuosa. La gente ha asistido al espectáculo para olvidar sus problemas, no para enterarse de los tuyos.

Cuando algo salga mal, procura que lo olviden lo antes posible. Quejarse y darle más vueltas al asunto sólo servirá para que la metedura de pata quede registrada en su memoria. Si no le das importancia al asunto, el público tampoco se la dará.

Sonríe (aun si te estás murchando por dentro) y abandona el asunto con un comentario como: «Lo siento, no sabía como yo pensaba. Les voy a hacer otra cosa. Este juego es mucho mejor». Pasa inmediatamente al juego siguiente y no mires hacia atrás. No te refieras a tu error durante el resto de la actuación. Recuerda que en este asunto, como en tantos otros, la gente toma la pauta de como comportarse de acuerdo a tu actitud.

Y, ¿qué hacer si metes la pata en el último juego y no tienes otro con el cual continuar? Piensa rápidamente un efecto que puedas efectuar. Es buena idea tener un

recurso de emergencia. Lo último que hagas en la actuación será lo que el público recuerde mejor. Por eso nunca debes acabar metiendo la pata.

Y, ¿qué pasa si te sale mal el último juego y también el juego de emergencia? En ese caso, vuelve a leer los apartados sobre práctica y ensayo.

Análisis

Ya hemos hablado de analizar la reacción del público para desarrollar un actúo comercial. La autocrítica al final de cada actuación debe servir también para revisar cualquier error, problema, o dificultad imprevista que haya surgido, ya sea debido a un fallo de tu parte, al comportamiento de un espectador o a la mala suerte.

Cuando deseches tales circunstancias puedes reconstruir el efecto para asegurarte de que no vuelva a pasar. Si un espectador te puso dificultades para poner su carta elegida donde le has pedido, puedes decidir dar la carta a elegir por himself, en vez de pedir que la extraigan de la baraja. También puedes idear un plan de acción para evitar el problema la próxima vez. En todo caso, tenes que hacer algo para asegurarte de que lo que causó el problema no vuelva a suceder en el futuro. Como dijo una vez Chuck Berry: "No dejes que el mismo perro te muerda dos veces."

Esto me lleva a una de las Leyes de Darwin: *En lo que respecta a actuaciones en directo, lo que ha pasado volverá a pasar.* No importa lo extraño o poco probable que sea la situación que te causó un problema, tarde o temprano volverá a ocurrir si no tomas precauciones.

Y así llegamos a otra de las Leyes de Darwin. *No dejes nada en manos del azar.*

Distracciones imprevistas

En el capítulo sobre el control de la atención hablamos de la importancia de eliminar distracciones, las cuales no siempre dependen de nosotros. Puede ser que se cierre una puerta de golpe al fondo de la sala. O que en la mesa contigua un grupo empiece a cenar a carcajadas. O que a un espectador se le caiga un vaso.

En esas situaciones, tu atención es tu principal medio para controlar la del público. Si se puede ignorar la distracción, ignórala. Recuerda que los espectadores miran a donde tu mires y consideran importante lo que tú consideres importante. Si prestas atención a una distracción, estás dando permiso al público a hacer lo mismo.

Si la distracción es tan molesta que no la puedes ignorar, reacciona de una manera mínima y retorna el hilo de tu juego. Haz solo un comentario humorístico, pero no permitas que la distracción te desvíe tanto que te cueste volver a la pista.

Aquí es donde se nota la preparación. Si tu técnica y charla están totalmente dominadas, son pocas las cosas que podrán alterarte. Tu mente está libre para manejar cualquier imprevisto, por lo que debes llevar al público de vuelta a lo que les estás mostrando. Lo importante es que siempre mantengas el control.

APÉNDICE UNO

LEYES DE DARWIN

He decidido destilar algunos de los conceptos más importantes que he subrayado en este libro en forma de «leyes», que pueden servir de repaso, o meditación.

1. El efecto ocurre en las mentes de los espectadores.
2. No hay lugar para el desafío en la magia profesional. (Fred Kaps)
3. El método sólo importa en la medida en que influya en el efecto.
4. Haz que lo que el público tenga que recordar sea más fácil de recordar que de olvidar.
5. Es fácil confundir al público, pero no engañarlo.
6. Cuanto mejor seas, más se fijarán.
7. Si vas a convertir una manzana en naranja, reduce el tiempo entre el último momento en que se ve la manzana y el primero en que se ve la naranja.
8. Nunca se debe hacer trabajar al público.
9. Tu trabajo es hacer las cosas lo más fáciles posibles para el público, no para ti.
10. Haz la fase expositiva lo más convincente posible.

11. Lo impresionante de una condición depende de las percepciones del público, no de la realidad de la situación.
12. Mira el efecto desde el punto de vista del público.
13. Los públicos tienen inteligencia inversa. Son tontos cuando quieres que sean listos (como cuando quieres que pillen alguna sutileza), e inteligentes cuando quieres que sean tontos (como cuando quieres que paseen por alto alguna incongruencia).
14. Al contar una historia, si es posible, personalízala; sé tu el héroe.
15. La Fórmula de suspense de Darwin: haz que les importe y luego hazles esperar.
16. La gente tiende a ver lo que espera ver.
17. La gente tiende a experimentar lo que quiere experimentar.
18. Lo que deseamos, ya lo creemos. (Demóstenes)
19. Cada palabra que digas a un espectador o que un espectador pueda escuchar antes, durante o después de la actuación, es parte de la charla.
20. La presentación existe para el efecto, no al contrario.
21. El método debe conformarse a los requisitos del efecto, no al contrario.
22. El hecho de que un juego te guste no es suficiente razón para incluirlo en tu repertorio.
23. El hecho de que un juego te haya engañado no es suficiente razón para incluirlo en tu repertorio.
24. Las similitudes entre diferentes públicos son muchas más que las diferencias.
25. Es más importante que la gente pueda oírte que verte.
26. Inclina las cartas hacia adelante para que se vean bien.
27. Un efecto resiste una cantidad determinada de presentación y no más.

28. Cualquier cosa que sirva de distracción en el momento correcto puede ser una distracción en el momento equivocado.
29. Resuelve todas las dudas antes del final.
30. En siempre lo mismo en el mismo punto de cada juego.
31. La clave del ingenio espontáneo es una mente iluminada.
32. Cuando respondes a una interrupción, estás dando al público permiso de volver a interrumpirte.
33. Si ha pasado antes, volverá a pasar.
34. Nunca termines con una metedura de pata.
35. No dejes nada en manos del azar.
36. Mantén siempre el control.

APÉNDICE DOS

GLOSARIO

Cuando empecé a escribir este libro, pronto me di cuenta de que muchos de los temas cubiertos han sido tan poco tratados en la magia que ni siquiera hay un vocabulario adecuado con el cual referirse a ellos. He tenido que poner nombres a muchas cosas. Por ello incluímos aquí un glosario de los más importantes de esos términos, junto a algunos bautizados por otros, con el deseo de que ello constituya un primer paso hacia el desarrollo de un lenguaje con el cual se puedan argumentar, debatir y discutir asuntos sobre presentación mágica.

análisis: Repaso mental de una actuación para profundizar en el número e identificar áreas que necesitan mejoras.

anclamax: Cualquier clímax dramático precedido por otro más fuerte.

alerta periférica: Al actuar para públicos numerosos, estar consciente de la necesidad de mantener contacto con los espectadores más alejados.

condición: Cualquier restricción bajo la cual se hace la magia que parezca excluir la posibilidad de trampa.

condición de no contacto: En cualquier efecto en el que un objeto viaja del punto A al punto B, asegurarse de que ambos puntos nunca entran en contacto, y nada se transfiere abiertamente entre ellos.

conservación: Retener intencionalmente parte de la fuerza de un efecto en las primeras fases para revelarla más tarde y poder ir a más.

convicción: El grado de creencia por parte del público de que todo es como hace suponer que es.

creencia emocional: Convicción a nivel visceral, que puede conmovir a una persona sin contradiciendo sus creencias intelectuales.

curva de interés: El nivel cambiante del interés del público en una actuación.

dejar caer: Tratar un climax magico como insignificante para indirectamente darle menos importancia.

desmarco de la convicción: Proceso en el que el propio progreso de un efecto hace que el público se cuestione las conclusiones a las que habian llegado en la fase expectiva.

discrepancia tematica: Cualquier elemento de un efecto que contradiga la premisa de la presentación.

efecto de conveniencia: Un efecto estructurado primordialmente para que requiera la menor habilidad posible más que para causar el mayor impacto posible.

efecto introductorio: Efecto simple y breve que conduce a un efecto mayor, más elaborado.

efecto motivado por el argumento: Juego en el que la metodología está diseñada para cumplir los requisitos del argumento y no al contrario.

efecto motivado por el metodo: Efecto estructurado primordialmente para ajustarse a la metodología empleada, no para causar el máximo impacto.

elemento de convicción: Cualquier pequeña acción que refuerce la creencia del público de que todo es como se supone que es.

elemento convincente accidental: Acción menor, aparentemente efectuada sin intención, que sirve para reforzar la creencia de los espectadores de que todo es como se supone que es.

elemento convincente incidental: Una pequeña acción, aparentemente consecuencia de una acción mas importante, que sirve para reforzar la creencia de los espectadores de que todo es como se supone que es.

encuadre: La manera de arreglar tus accesorios en la superficie de trabajo para comunicar el contenido del efecto

enmarque: preparar al público para eventos que ocurrirán más adelante en el efecto, a menudo de maneras que no se entenderán totalmente hasta que el efecto haya acabado [Citando a Rust Halls]

estilo: La manera en que se dice o hace algo, a diferencia de su sustancia [Diccionario Webster's]

falacia de Fitzkee: Creencia de que la magia no tiene valor inherente como entretenimiento y que solo puede, por tanto, ser entretenida si se le incorporan otros elementos como la comedia o la música.

falacia teatral: La creencia de que un efecto mágico debe existir para validar una presentación teatral en vez de lo contrario.

fallo de expectación: Cualquier reacción del público diferente de la que se espera.

fase expositiva: Parte del efecto en la que el mago establece la situación previa a la magia

fase mágica: Parte del efecto en la que ocurre lo imposible.

fase de simulación: Técnica manipulativa que imita una acción distinta (a diferencia de aquellas en las que aparentemente no se hace nada)

final retorcido: Final de un efecto que es diferente al que el público ha sido inducido a esperar

fórmula de explicación bizarra: Estructura de presentación en la que se ofrece una explicación mágica a un problema común.

fórmula de solución bizarra: Estructura de presentación en la que se ofrece una solución mágica a un problema común

fórmula ocultista: Estructura de presentación en la que se presenta un accesorio, se cuenta una historia sobrenatural sobre el mismo y se produce un efecto mágico con él que parece dar valor a la historia.

frase de personaje: Una frase de la charla que ofrece al público una visión de la personalidad del mago.

giro de ciento ochenta grados: final de un efecto en el que en el último momento la acción se invierte totalmente.

inversión: Efecto en el que al final los accesorios cambian de función.

ir a más: La sensación de que cada efecto o fase es más interesante, impresionante o importante que la precedente

ir a mas artificialmente: Sensación de ir a más provocada mediante algún recurso teatral extrínseco al efecto.

lista de ocurrencias: Lista de frases de charla para usar en situaciones no planificadas pero tampoco imprevistas.

lista de material de personaje: Listas de todo aquel material (frases, accesorios, temas, etc.) que utilizas, o esperas utilizar algún día, para comunicar tu personaje al público.

magia incidental: Un pequeño efecto mágico efectuado en el transcurso de un efecto mayor.

magia invasiva: Magia que ocurre en la persona del espectador

memoria emocional: Impacto visceral de haber visto algo, que se diluye mucho más rápidamente que la memoria intelectual.

misdirection direccional: Hacer que el público desvíe su atención a otro lugar mientras ejecutas una acción secreta.

misdirection por intensidad: Provocar que el público relaje su atención mientras efectúas una acción secreta

movimiento solapado: Combinación de una acción distractora y una acción secreta de modo que la primera comience justo antes que la segunda para captar la atención

ocurrencia preparada: Respuesta aparentemente improvisada a un evento imprevisto que en realidad fue preparada de antemano.

parentesis anti-contraste: Cualquier elemento de una presentación que disminuya el efecto por alejar la situación inicial de la situación final. (Arturo de Ascano)

pausa expectante: Pausa o retraso justo antes del climax de un efecto para generar suspense

perfil del personaje: Lista de todas las características e historia personal del personaje relevantes para la personalidad que desea proyectar

personalidad: La percepción del público de quién es el mago.

personaje: La percepción del público de quién es el mago; igual que la personalidad.

pregunta invertida: Pregunta que el mago se formula él mismo y que contesta haciendo un juego

probar ante público: Presentar material ante un público para determinar la respuesta: la versión del mago del concepto psicológico de probar la realidad.

realidad por consenso: Los mitos no demostrados compartidos por la comunidad mágica en general en cuanto a lo que funciona para público profano

remate: Final de un efecto que ocurre después del final que el público ha sido inducido a esperar.

respuesta inducida: El concepto de manipular a un espectador a decir o hacer algo creyendo que lo hace por iniciativa propia.

ritmo: Percepción subjetiva del público del paso del tiempo durante la actuación

secuencia: El orden en que los eventos mágicos de un efecto se revelan al público

sentido comercial: Instinto para predecir lo bien que un efecto funcionará para público profano

significado: Importancia adicional impartida a un efecto mediante la presentación.

significado situacional: Importancia adicional impartida a un efecto por el contexto humano en el que tiene lugar

significado sustantivo: Importancia adicional impartida a un efecto por el sujeto con que trata.

situación recurrente: Evento no planificado que ocurre con cierta frecuencia en un punto en particular de la actuación para el cual, por lo tanto, se puede estar preparado.

subtexto: Cualquier mensaje implícito o subconsciente comunicado por un efecto o presentación.

suspense por conflicto-incertidumbre: El tipo de suspense que surge de la duda sobre el resultado de algún evento.

suspense por misterio-curiosidad: El tipo de suspense que surge de preguntarse cómo o por qué algo está sucediendo o ha sucedido.

suspense por tensión-anticipación: El tipo de suspense que surge del deseo de experimentar un resultado esperado.

técnica del segundo zapato: En un efecto de varias fases de transición o transposición, efectuar todas las fases de la primera parte antes de revelar la segunda parte.

tempo: La velocidad a la cual actúas.

test de «hay que creer»: Proceso para determinar de qué premisas falsas o ciertas el público debe estar totalmente convencido para que el efecto sea percibido como un milagro.

tiempo muerto: Cualquier periodo durante alguna actuación en la que no ocurre nada de interés para el público.

timing: La relación de dos cosas en el tiempo, ya sean palabras o acciones, en una actuación.

tono: La actitud del mago (seria, irónica, humorística, etc.) hacia el material que está presentando.